

Devenir l'ambassadeur de son business : prospecter, convaincre et incarner sa marque

Permettre aux participants de structurer une démarche commerciale alignée avec leur personnalité et leurs valeurs, en se dotant d'outils concrets pour formaliser leur proposition, identifier où et comment trouver des clients, dépasser la peur de se vendre, s'entraîner en situation réelle et devenir des ambassadeurs crédibles et confiants de leur activité.

 <p>4 jours (28 heures) Présentiel en collectif + 1h de suivi 7j post formation 8 participants maximum</p>	<p>€ 1390 € nets pour les professionnels Sur devis en intra-entreprise</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Dirigeants de TPE * Entrepreneurs, solopreneurs, indépendants * Créateurs ou repreneurs d'entreprise * Toute personne souhaitant structurer sa prospection commerciale 	<p>Prérequis</p> <ul style="list-style-type: none"> * Être en activité, en création ou en développement d'activité * Disposer d'un projet, d'une offre ou d'un service à présenter
--	---	---	---

Quels sont les objectifs de cette formation ?

- * Identifier et cibler les clients, partenaires et prescripteurs pertinents pour son activité
- * Structurer une démarche de prospection alignée avec sa personnalité et ses valeurs
- * Savoir où, quand et comment aller à la rencontre de ses prospects
- * Se présenter de manière claire, professionnelle et impactante
- * Prospecter efficacement en présentiel et au téléphone
- * Mettre en place des outils concrets pour organiser, suivre et relancer ses prospects
- * Développer une posture professionnelle stable et devenir ambassadeur de sa marque

Accompagnement personnalisé

- * L'accompagnement est personnalisé tout au long de la formation, avec des échanges réguliers pour transmettre les connaissances, valider les prérequis et mesurer la progression.
- * Le formateur guide également les stagiaires dans leurs travaux pratiques et la création de leurs supports.
- * En fin de parcours, il valide les acquis, rédige un bilan personnalisé et remet une attestation de formation.



Accessibilité à la formation

Notre référente handicap, Margaux Leurs, est disponible pour toute demande d'adaptation.
Mail : hello@les-grandioses-formations.fr
Tel : 06 50 21 91 13
L'ensemble de nos formations sont adaptables aux personnes en situation de handicap sur demande.

Contact

Référent administratif et pédagogique : Margaux LEURS
Pour toute demande de renseignement, envoyer un mail à : hello@les-grandioses-formations.fr
Ou appeler le : 06 50 21 91 13

Méthodes et moyens pédagogiques

- * Alternance d'apports théoriques et d'exercices de mise en pratique
- * Méthodes pédagogiques : expositive, démonstrative, interrogative et active
- * Études de cas issues de situations professionnelles réelles
- * Remise de supports pédagogiques et d'annexes opérationnelles

Moyens techniques

- * Présentiel : Une salle avec tables, chaises, ordinateur avec connexion internet, vidéoprojecteur

Qualité et satisfaction

Il n'y a pas eu de réponse stagiaire pour faire un retour sur les satisfactions

LES GRANDI*SES

Programme de la formation

Module 1 : Clarifier sa proposition et sécuriser sa démarche de prospection (7h)

- * Clarifier sa proposition de valeur
- * Identifier ses cibles prioritaires
- * Déterminer qui prospecter et qui ne pas prospecter
- * Élargir son champ des possibles en matière de prospection

Module 2 : Où trouver des clients et comment aller à leur rencontre (7h)

- * Identifier les lieux et canaux pour trouver des clients
- * Choisir des leviers de prospection adaptés à son activité
- * Organiser ses déplacements et actions de prospection
- * Structurer une organisation de prospection réaliste

Module 3 : Structurer un processus commercial et s'entraîner à prospecter (7h)

- * Structurer un processus commercial simple et efficace
- * Se présenter de manière claire et professionnelle
- * Prospecter en présentiel et au téléphone avec méthode
- * Gérer les objections courantes avec la méthode DESC

Module 4 : Incarner sa marque, sécuriser sa posture et passer à l'action (7h)

- * Développer une posture commerciale alignée et confiante
- * Dépasser la peur de se vendre et du regard des autres
- * Mettre en place des outils concrets de suivi et de relance
- * Construire un plan d'action opérationnel

Modalités de contrôle de l'assiduité

- * Pour la formation en présentiel, pour chaque ½ journée le stagiaire se verra remettre la feuille de présence et devra la signer pour attester de son assiduité à la formation, et elle sera contresignée par le formateur à l'issue de chaque ½ journée.

Modalités et délais d'accès

- * Sessions tout au long de l'année
- * La formation sera validée après un entretien téléphonique
- * L'inscription peut avoir lieu jusqu'à 7 jours avant le démarrage de la formation, mais ce délai peut être rallongé en fonction du type de financement

Formatrice

- * 5 ans d'expérience en tant que dirigeante d'entreprise
- * 15 ans d'expérience dans le commerce et le développement d'activité
- * Formatrice et Coach professionnelle certifiée
- * Expertise en structuration d'entreprise, délégation, recrutement et accompagnement entrepreneurial

Évaluation des acquis :

- * Élaboration d'une fiche proposition de valeur
- * Construction d'une fiche cible
- * Présentation orale
- * Construction d'un plan de prospection personnalisé
- * Jeux de rôle (présentiel et téléphone)
- * Analyse des mises en situation
- * Auto-évaluation

Retrouvez cette formation sur :
les-grandioses-formations.fr



HIER VOUS INSPIRE,
DEMAIN VOUS RÉVÈLE !