

BOOSTEZ VOS VENTES

Pour les TPE - Patentés



Arnaud LOZINGUEZ
Responsable pédagogique

Contexte

La formation **Boostez vos ventes** est une formation commerciale adaptée pour toutes les TPE et tous patentés tels que les artisans, jardiniers, couturier(e)s, électricien(s), cuisinier(e)s (confection et vente de plats...) ...

Objectifs

Au terme de la formation, le participant sera à même de :

- Connaître les outils et moyens de communications afin de promouvoir son activité / service
- S'initier aux techniques de vente en face à face et à distance/en ligne
- Construire une offre commerciale
- Négocier avec un prospect / client
- Les objectifs induits : augmenter le chiffre d'affaires et fidéliser la clientèle.

Public

Toute personne désireuse de mieux vendre et de fidéliser sa clientèle.

Artisans, Jardiniers, Électriciens, Couturier(e)s, Cuisinier(e)s (vente de plats...) ...

Prérequis

Pas de prérequis.

Durée

16 heures de formation réparties en 2 journées de 6h, de 8h à 12h et de 13h à 15h et une matinée de 4h, de 8h à 12h.

Contenu

1 ^{ère} partie	Les outils pour promouvoir son activité
Objectif	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les outils afin de promouvoir son activité / service
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Comment promouvoir son activité • Quels sont les outils • Quelle stratégie adopter en fonction de son entreprise
Déroulé pédagogique	Études de cas concrets, analyses des différents cas proposés, et mise en application des techniques étudiées.

2 ^{ème} partie	La vente en face à face / à distance
Objectif	Connaître les techniques de vente
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les différentes étapes du processus de vente • Les motivations d'achats • Les différentes techniques de vente (FARP, SONCAS, SBAM++...) • Construire une offre commerciale

2^{ème} partie	La vente en face à face / à distance
	<ul style="list-style-type: none"> • S'initier aux techniques de négociations clients / prospect
Déroulé pédagogique	Études de cas concrets, analyses des différents cas proposés, et mise en application des techniques étudiées.

3^{ème} partie	Bien gérer sa relation client
Objectif	Améliorer, personnaliser et humaniser la relation avec le client
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Adopter un état d'esprit constructif • Adopter la bonne attitude • Affirmer votre autorité en douceur • Ne pas avoir peur des divergences, ne pas vouloir plaire à tout prix • Soigner la relation au long cours
Déroulé pédagogique	L'apprenant découvrira les méthodes de marketing par le biais d'un questionnaire et d'une discussion ouverte.

4^{ème} partie	Fidélisation de la clientèle
Objectif	Connaitre les outils de fidélisation de la clientèle
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Le suivi client (fiches clients, carte de fidélité, OP commerciale, mailing...) • L'utilisation des réseaux sociaux. • La visibilité : L'approche extérieur, les salons, le démarchage...
Déroulé pédagogique	Création sous Excel d'un fichier mailing et d'une fiche de suivi client. Listing des adresses utiles du territoire.

5^{ème} partie	Sensibilisation à la veille concurrentielle
Objectif	Connaitre les outils de veille marketing et concurrentielle.
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Repérer les tendances • Collecter les informations • La veille sur internet et les réseaux sociaux • Surveiller l'évolution du marché / de ses concurrents
Déroulé pédagogique	Création sous Excel d'un fichier mailing et d'une fiche de suivi client. Listing des adresses utiles du territoire.

Moyens pédagogiques

Au Centre DOCEO à Papeete : 30 PC dont 16 PC portables, installés en réseau connecté à Internet haut débit. 1 vidéo projecteur et 1 tableau blanc dans chaque salle, 1 logiciel de prise de contrôle des écrans des participants.

Pour les formations dans les îles : 1 jeu d'ordinateurs déplaçables dédiés aux formations hors de Papeete.

Evaluation - Attestation - Certification

Une attestation de suivi de formation sera remise à chaque participant ayant suivi l'intégralité de la formation.

Une évaluation à chaud de fin de formation sera remise par DOCEO et complétée par chaque participant.

Un bilan nominatif évaluant le contrôle des connaissances sera remis à l'entreprise de chaque participant à l'issue de l'action de formation.

