

FORMATION « ATELIER DES SOLUTIONS COMMERCIALES »

« **L'Atelier des Solutions commerciales** » est une formation centrée sur les problématiques de développement des petites entreprises, et en particulier sur le développement commercial. Elle détaille les fondamentaux de ce qu'est une démarche commerciale, et permet de repenser sa stratégie commerciale de manière très pratique afin de développer son chiffre d'affaires.

TAUX DE RÉUSSITE 100% - TAUX DE SATISFACTION 94%

■ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, entrepreneurs auront acquis la méthodologie nécessaire pour développer leurs ventes.

Plus spécifiquement, ils seront capables de :

- Définir leur stratégie commerciale.
- Organiser la prospection et le suivi de leurs clients.
- Connaître les étapes de la vente.
- Construire un argumentaire orienté client.
- Construire et défendre leur proposition commerciale.

■ PUBLIC

La formation est destinée en priorité aux entrepreneurs financés par l'Adie ayant enregistré et démarré une activité depuis au moins 3 mois. Elle est particulièrement adaptée aux entrepreneurs qui rencontrent des difficultés de développement commercial.

■ DURÉE

14 heures.

■ PRÉ-REQUIS

- Être immatriculé.
- Être disponible sur toute la durée de la formation et motivé pour suivre l'ensemble des ateliers collectifs
- Aucune exigence de formation ou d'expérience professionnelle préalable.

■ PROGRAMME

Ce programme prend la forme de d'ateliers sur deux thématiques : **vendre son produit** et **trouver des clients**. Les animateurs s'adaptent aux besoins du groupe, et en fonction réajustent le contenu de la formation et des supports utilisés.

ATELIER - TROUVER DES CLIENTS (DEUX DEMI-JOURNÉES)

1/ L'approche commerciale :

- Identifier la cible
- Connaître son offre, produit ou service

FORMATION « ATELIER DES SOLUTIONS COMMERCIALES »

- Savoir en parler
- Connaître ses concurrents
- Avoir un bon pitch

2/ Acquérir des clients :

- Savoir trouver ses clients
- Mettre en place une technique de prospection
- Suivre et fidéliser ses clients
- Mettre en place un fichier clients
- Choisir ses indicateurs de progrès
- Fixer un plan d'action commerciale

ATELIER - VENDRE SON PRODUIT (DEUX DEMI-JOURNÉES)

1/ Conseil pour la vente :

- Se familiariser avec les techniques de vente
- Construire un argumentaire
- Se préparer à la négociation
- Cerner son client pour lui apporter la réponse qui le convaincra de conclure un achat

2/ Atelier de mise en pratique avec des expériences déjà vécues par les participants.

■ MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée sous forme d'ateliers collectifs animés par des formateurs de l'Adie, (anciens chefs d'entreprise, cadres commerciaux, entrepreneurs...). Chaque module de formation privilégie l'utilisation de techniques d'animation et une interactivité forte entre les participants, permettant de rendre chacun acteur de son apprentissage.

«L'Atelier Des Solutions commerciales» prend la forme d'un parcours collectif divisé en ateliers de demi-journées, qui peuvent être espacés de deux à quinze jours. À la suite de ces différents ateliers, les participants peuvent être suivis individuellement par le bénévole en charge de la formation ou d'un autre bénévole de l'Adie pour appuyer la mise en œuvre du plan d'actions commerciales travaillé durant les ateliers.

Cette formation adopte des techniques pédagogiques dynamiques, modernes, basées sur la pratique et l'échange entre les participants.

■ MODALITÉS D'ÉVALUATION

À l'issue de la formation, le participant est soumis à un questionnaire d'évaluation des acquis.

■ MODALITÉS ET DÉLAIS D'INSCRIPTION

La formation est disponible dans les agences Adie suivantes :

- **Auvergne - Rhône- Alpes** : Chambéry, Grenoble (ouverture 2021), Lyon, Saint-Etienne, Seynod

FORMATION « ATELIER DES SOLUTIONS COMMERCIALES »

- **Bourgogne Franche-Comté** : Besançon (ouverture 2021), Chenôve (ouverture 2021)
- **Centre-Val de Loire** : Bourges, Orléans, Tours
- **Grand Est** : Metz, Nancy, Troyes
- **Hauts-de-France** : Lille, Lens, Nogent-sur-Oise (ouverture 2021), Valenciennes,
- **Île-de-France** : Argenteuil, Asnières, Évry, Paris, Poissy, Saint-Denis, Saint-Quentin, Sarcelles,
- **Martinique** : Carbet, Fort-de-France, La Trinité
- **Mayotte**
- **Normandie** : Caen
- **Nouvelle-Aquitaine** : Angoulême, Dax (ouverture 2021), Limoges, Niort (ouverture 2021), La Rochelle (ouverture 2021)
- **Nouvelle-Calédonie** : Nouméa
- **Occitanie** : Montpellier
- **Pays de la Loire** : Angers (ouverture en 2021), Le Mans (ouverture en 2021), Nantes, Pornic, Saint-Nazaire (ouverture en 2021),
- **Provence, Alpes Côte d'Azur** : Avignon, Marseille
- **Réunion**

Trois participants minimum par session.

Une à deux semaines entre la prise de contact du participant et son inscription.

Contactez votre interlocuteur Adie pour connaître les prochaines dates de formation.

TARIF

Gratuit. Le coût de la formation est, intégralement prise en charge par les partenaires de l'Adie, les collectivités locales et l'État.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Contactez l'agence la plus proche de chez vous pour obtenir le registre d'accès

<https://www.adie.org/nos-agences/>

CONTACT

- **Guadeloupe, Martinique, Saint-Martin** : 0969 328 110 (appel non surtaxé) du lundi au vendredi de 5 h à 13 h (heure d'été) et de 5 h à 14 h (heure d'hiver)
- **Guyane** : 0969 328 110 (appel non surtaxé) du lundi au vendredi de 5 h à 14 h (heure d'été) et de 5 h à 15 h (heure d'hiver)
- **Mayotte** : 02 69 61 00 00 du lundi au vendredi de 7 h 30 à 12 h 30 et de 13 h à 16 h 30 (fermeture à 15 h 30 le vendredi)
- **Métropole** : 0969 328 110 (appel non surtaxé) du lundi au vendredi de 8 h à 18 h
- **Nouvelle-Calédonie** : 05 05 55 du lundi au vendredi de 8 h à 11 h 30 et de 12 h 30 à 16 h (fermeture à 15 h le vendredi)
- **Polynésie française** : 53 44 23 du lundi au vendredi de 7 h 30 à 16 h 30
- **Réunion** : 09 70 845 113 (appel non surtaxé) du lundi au vendredi de 8 h à 20 h
- **Wallis-et-Futuna** : 72 19 92 du lundi au vendredi de 7 h 30 à 12 h et de 13 h 30