

organisme de formation de l'ESS, vous propose

Le développement commercial au service du projet d'insertion

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de :

- Concilier développement commercial et projet d'insertion
- Identifier les éléments pour élaborer une stratégie commerciale adaptée
- Présenter l'offre de services associée à un argumentaire attractif
- Identifier les outils indispensables au-à la chargé(e) de développement

DESCRIPTION / CONTENU

Module 1 : Développement commercial et parcours d'insertion : quelle nécessité ? Comment concilier ce double enjeu ?

- Assumer le lien entre projet d'entreprise et développement économique
- Affirmer des valeurs fortes et s'appuyer sur le développement pour les réaffirmer
- Concilier exigences de qualité des clients et projets professionnels / compétences des salarié-e-s en parcours

Module 2 : La clé du succès : un plan de développement formalisé et évalué

- Définir les cibles et des objectifs quantitatifs et qualitatifs clairs
- Intégrer l'impact du tarif et du positionnement dans la perception client et le fonctionnement de l'entreprise
- Choisir le(s) mode(s) de commercialisation approprié(s)
- Définir un plan de développement réaliste permettant de développer l'offre d'insertion et de garantir la pérennité de l'entreprise

Module 3 : La construction d'un argumentaire commercial

- Identification des atouts et des points de différenciation de l'offre de services par rapport à la concurrence identifiée
- Présentation de l'offre de services de l'entreprise
- Travail sur le fond : intégration du langage commercial pour répondre aux attentes clients
- Travail sur la forme : la mise en page d'un outil de communication par un professionnel

Module 4 : Les contacts sortants

Exemple de la prospection téléphonique

organisme de formation de l'ESS, vous propose

- Préparer l'appel par la qualification
- Définir son objectif
- Passer les barrages

Exemple de l'entretien commercial de prospection ou de vente

- Les enjeux de la relation commerciale et de l'entretien commercial
- Les étapes de l'entretien commercial : de l'identification du besoin à la conclusion (écoute, traitement des objections, ...)
- La communication verbale et non verbal

Module 5 : Evaluer les résultats du plan de développement

- Finalités de l'évaluation
- Conditions de pertinence de l'évaluation
- Modalités d'évaluation : auto-évaluation et reporting
- Tableaux de bord et indicateurs

METHODES PEDAGOGIQUES

- Pédagogie interactive alternant apports théoriques, analyse de cas concrets issus de l'expérience des stagiaires et de la formatrice
- Jeux de rôles et simulations d'entretiens téléphoniques et en face-à face avec des prospects
- Echange de pratiques entre les stagiaires, travail sur les outils de développement et de communication apportés par les stagiaires
- Travail en sous-groupes

MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

- Diaporama
- Liens internet
- Vidéos
- Ressources documentaires

MODALITES D'EVALUATION

Durant la formation, l'acquisition des compétences est évaluée sur la base d'activités pédagogiques actives et faisant appel à des méthodes interactives.

organisme de formation de l'ESS, vous propose

A la fin de la formation, un bilan réflexif est proposé oralement sur l'application des acquis dans le quotidien professionnel des participants.

Ce bilan est accompagné d'un questionnaire de satisfaction.

DUREE

28 heures

PUBLIC

Toute personne, salariée ou bénévole, chargée ou contribuant au développement commercial.

PRE-REQUIS

Pas de prérequis

MODALITES D'ORGANISATION

Les dates et le format (en présentiel à distance via l'outil Zoom) sont à votre disposition sur [notre catalogue en ligne](#).

EQUIPE PEDAGOGIQUE

Les formateurs intervenant pour Coorace sont des spécialistes de leurs domaines et des spécificités de l'insertion par l'activité économique, afin de répondre le mieux possible aux problématiques que vous rencontrez.

MODALITES D'INSCRIPTION

L'inscription à la formation se fait par bulletin d'inscription pour les formations en INTER. Vous pouvez adresser toute question à ce sujet à Anna Benavente (07 49 73 83 25 - anna.benavente@coorace.org)

Pour les formations en INTRA, merci de contacter Geneviève Gourdel (07 49 56 19 94 - genevieve.gourdel@coorace.org)

ACCES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour les autres situations de handicap, n'hésitez pas à contacter Geneviève Gourdel (07 49 56 19 94 - genevieve.gourdel@coorace.org)