coorace Formation

organisme de formation de l'ESS, vous propose

Développement commercial : Définir sa stratégie commerciale

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre les enjeux du développement commercial dans une association
- Intégrer le développement commercial dans le projet associatif et la mission « sociale » à travers un positionnement et une posture adaptée
- Définir des objectifs / orientations réalistes
- Repérer les principaux axes de développement possibles et déterminer les conditions de réussite pour l'ensemble de l'équipe en levant les freins individuels
- Identifier les activités commerciales indispensables, les articuler avec les activités d'accompagnement et les répartir entre les permanents (bénévoles et salariés)

DESCRIPTION / CONTENU

Comprendre les enjeux du développement commercial

- Le développement commercial dans une SIAE : pour quoi faire ? quels objectifs ? quelles spécificités ?
- Comment déterminer ses besoins de développement ?
- La notion d'attrition clients et le besoin de renouveler le portefeuille clients

Réunir les conditions de réussite et contribuer à la diffusion d' une culture commerciale en interne

- Proposer des objectifs, le positionnement, les cibles et l'offre pour chaque cible en fonction du potentiel repéré et des savoir-faire (existants ou accessibles) de la structure et des salariés en parcours.
- Définir des processus pertinents pour optimiser le fonctionnement au service de clients (et des prospects) et répartir les rôles en partageant des objectifs et des outils
- Prospecter de nouvelles cibles et fidéliser les clients existants : deux voies complémentaires pour faire évoluer les heures / les ventes

Organiser les tâches commerciales : la notion de plan d'action

- Le plan d'action commercial comme outil de structuration et d'animation du développement
- Construction d'un plan d'action pour 3 mois sur un axe de développement validé

METHODES PEDAGOGIQUES

organisme de formation de l'ESS, vous propose

Pédagogie interactive alternant apports théoriques, analyse des pratiques issues de l'expérience des stagiaires, et temps d'adaptation aux spécificités de l'association à travers la formalisation personnalisée et la transposition des apports pour la structure à chaque étape.

Le stagiaire doit arriver le premier jour avec un axe de développement à travailler / ou une problématique commerciale validés par sa direction.

MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Chaque participant recevra l'intégralité des supports utilisés pendant la formation, des exemples illustrés et des trames à personnaliser.

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.

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

14 heures

PUBLIC

Personne débutant dans la fonction de développement commercial ou amenée à y prendre part.

PRE-REQUIS

Pas de prérequis sur l'expérience pratique du développement commercial.

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)