

Monter en compétences commerciales avec son entreprise

Introduction

Vous êtes indépendant-e ou sur le point de le devenir ? Vous souhaitez être formé-e sur la mise en place de votre stratégie commerciale ? BGE Ille et Vilaine vous formera dans la démarche de développement commercial de votre entreprise

Objectifs de la formation

- Perfectionner le plan d'action marketing et commercial en analysant les objectifs et les moyens déjà identifiés à mettre en œuvre pour atteindre le chiffre d'affaires estimé.
- Perfectionner le plan de communication en analysant les outils et les moyens identifiés à mettre en œuvre afin de construire l'image de l'entreprise.
- Présenter son entreprise et son offre en s'appuyant sur le business plan pour se donner les moyens de convaincre des prospects, des partenaires potentiels ou des décideurs.

Méthodes & techniques pédagogiques utilisées :

- Echanges, brainstorming et réalisation de cartes mentales, co-construction de définitions, schématisation des concepts, mise en application directe des notions abordées sur le projet.
- Echanges individuels & réalisation de QCM pour le suivi de la montée en compétences. Ouverture d'un accès aux ressources BGE en ligne.

Modalités d'évaluation

- Réalisation d'une évaluation des compétences existantes en amont de la formation via un questionnaire. Suivi individuel de la montée en compétences par un formateur référent. Réalisation d'une évaluation des compétences acquises en fin de formation via un questionnaire.
- Formation non certifiante.

Modalités de la formation

- Travail individuel avec un formateur référent pendant 8h00 – travail personnel à réaliser entre chaque rendez-vous.
- Travail réalisé en présence ou à distance en fonction de la session de formation - adaptation possible - prendre contact avec Gilles CERTAIN pour préciser les modalités de formation.
Courriel : formation@bge35.com



Public

Toute personne en phase de lancement ou de développement de son entreprise.



Prérequis

Français écrit et oral courant // mathématiques simples (addition – soustraction – multiplication – division) // notions de bases en utilisation d'un ordinateur : utilisation d'un ensemble clavier/souris, mise en route d'un ordinateur et utilisation de logiciels simples (traitement de texte, navigateur internet).



Durée de la formation

8h00 en individuel sur 2 à 6 mois



Dates, délais d'accès : entrée possible toute l'année – délai d'accès moyen de 1 mois en amont de la formation - prendre contact avec Gilles CERTAIN pour préciser les possibilités d'adaptation.

Lieux : Rennes | St Malo | Redon | Fougères | Vitré | Combourg | Janzé.



Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite – possibilités d'adaptation des moyens de la prestation en fonction de la situation de handicap - prendre contact avec le référent handicap Yvan TUAL pour préciser les possibilités d'adaptation.
Courriel : yvan.tual@bge35.com



Indicateurs sur la formation

- ❖ 11 stagiaires au total ont participé à cette formation en 2021.
- ❖ 100% des stagiaires ont terminé la formation en 2021.



Tarif 760 €



Financement : prise en charge possible selon les conditions d'éligibilité du stagiaire – prendre contact avec Gilles CERTAIN pour préciser les modalités de prise en charge.



Cliquez ou flashez le QR Code pour financer la formation sur [MonCompteFormation](https://moncompteformation.gouv.fr)

* Résultats d'un sondage réalisé "à chaud" auprès de 7 stagiaires en 2021 (sur les 11 qui ont réalisé cette prestation pendant cette période)

☎ 02 99 86 07 47

✉ formation@bge35.com



Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

Monter en compétences commerciales avec son entreprise

Programme de la formation

- Objectif n°1** : perfectionner le plan d'action marketing et commercial en analysant les objectifs et les moyens déjà identifiés à mettre en œuvre pour atteindre le chiffre d'affaires estimé.

Objectifs pédagogiques	Outils/techniques	Durée*
<ul style="list-style-type: none"> Découverte mutuelle : expliquer son projet et la cible de clientèle visée. La base de la pyramide : identifier ses cibles client prioritaires et vérifier le calcul de son prix. 	<ul style="list-style-type: none"> Business model CANVAS. Méthode du PERSONA. Méthode des 4C. Méthodes de calcul du prix. Méthode SONCAS. 	3 x 1h00

- Objectif n°2** : perfectionner le plan de communication en analysant les outils et les moyens identifiés à mettre en œuvre afin de construire l'image de l'entreprise.


Objectifs pédagogiques	Outils/techniques	Durée*
<ul style="list-style-type: none"> La communication : définir et de déployer sa stratégie de communication, notamment sur les réseaux sociaux. Rédiger sa communication : rédiger seul le contenu de sa communication sur les réseaux sociaux. 	<ul style="list-style-type: none"> Méthode QQOQCCP Méthode SONCAS. Modèle de planning éditorial. 	2 x 1h00

- Objectif n°3** : présenter son entreprise et son offre en s'appuyant sur le business plan pour se donner les moyens de convaincre des prospects, des partenaires potentiels ou des décideurs.

Objectifs pédagogiques	Outils/techniques	Durée*
<ul style="list-style-type: none"> Savoir se vendre : apprécier les différentes méthodes et techniques de présentation orale d'un projet d'entreprise puis élaborer et rédiger une présentation orale percutante et convaincante de son activité. Travailler sur sa présentation : se présenter, présenter ses produits ou prestations de services pour vendre, son argumentaire commercial. Le plan de prospection : construire et mettre en œuvre son plan de prospection. 	<ul style="list-style-type: none"> Etude de vidéos de Pitch. Méthode SONCAS. Méthode du « Cercle d'or ». Plan de Pitch. Simulations d'entretiens. Modèle de plan de prospection. 	3 x 1h00

*Possibilité d'adaptation de la durée aux besoins du stagiaire et de la formation.


 **Tarif** **760 €**


 **Financement** : prise en charge possible selon les conditions d'éligibilité du stagiaire – prendre contact avec Gilles CERTAIN pour préciser les modalités de prise en charge.



* Résultats d'un sondage réalisé "à chaud" auprès de 7 stagiaires en 2021 (sur les 11 qui ont réalisé cette prestation pendant cette période)

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

 02 99 86 07 47

 formation@bge35.com



Public

Toute personne en phase de lancement ou de développement de son entreprise.



Prérequis

Français écrit et oral courant // mathématiques simples (addition – soustraction – multiplication – division) // notions de bases en utilisation d'un ordinateur : utilisation d'un ensemble clavier/souris, mise en route d'un ordinateur et utilisation de logiciels simples (traitement de texte, navigateur internet).



Durée de la formation

8h00 en individuel sur 2 à 6 mois



Dates, délais d'accès : entrée possible toute l'année – délai d'accès moyen de 1 mois en amont de la formation - prendre contact avec Gilles CERTAIN pour préciser les possibilités d'adaptation.

Lieux : Rennes | St Malo | Redon | Fougères | Vitré | Combourg | Janzé.



Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite – possibilités d'adaptation des moyens de la prestation en fonction de la situation de handicap - prendre contact avec le référent handicap Yvan TUAL pour préciser les possibilités d'adaptation.
Courriel : yan.tual@bge35.com



Indicateurs sur la formation

- ❖ 11 stagiaires au total ont participé à cette formation en 2021.
- ❖ 100% des stagiaires ont terminé la formation en 2021.

Nos résultats* :

100% des stagiaires estiment que la formation leur a permis d'atteindre leurs objectifs.

100% des stagiaires jugent que les compétences techniques du formateur sont satisfaisantes.