

<p>DURÉE 2 jours soit 14 heures</p> <p>LIEU Région AURA</p> <p>TARIF En inter-entreprises : 500€ HT/j En intra & Sur mesure : Sur devis</p>	<p>PUBLIC VISÉ Chefs d'entreprise, responsables commerciaux et marketing, porteurs de projets qui souhaitent définir une stratégie commerciale et formaliser un plan d'actions.</p> <p>Pour accès aux personnes en situation de handicap, nous consulter.</p>	<p>PRÉ-REQUIS Aucun</p>
--	--	------------------------------------

OBJECTIF PROFESSIONNEL :

- Être capable d'améliorer sa stratégie commerciale & marketing dans son environnement professionnel

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS ET ÉVALUABLES DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES :

- À l'issue de l'action de formation, les bénéficiaires seront capables de :
 - ♦ Formaliser les objectifs à atteindre, positionner la situation actuelle
 - ♦ Travailler sur les valeurs de votre entreprise, la vision, votre plus-value
 - ♦ Définir vos personas (cibles)
 - ♦ Décliner une offre commerciale
 - ♦ Calculer ses tarifs de vente
 - ♦ Dresser un mapping financier
 - ♦ Définir les moyens de communication à mettre en œuvre
 - ♦ Planifier les actions marketing à mettre en place et bâtir un calendrier d'actions

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

En amont de la contractualisation, un entretien téléphonique ou en visioconférence avec Zoom ou Teams permet de :

- Analyser les besoins en formation du client
- Vérifier les prérequis
- Adapter, le cas échéant, l'action de formation aux profils/situations du/des bénéficiaires
- Identifier, le cas échéant, les situations de handicap et décider des adaptations nécessaires (durée, rythme, méthodes, supports pédagogiques...)
- Les dates/horaires sont déterminés d'un commun accord entre le Client et le Prestataire en amont de la contractualisation.
Pour les inter-entreprises : voir planning du semestre en cours (disponible sur demande)
Pour les intra-entreprise : l'action de formation peut débuter, selon les souhaits du Client, dans un délai de 2 semaines à 3 mois maximum.

SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION

Feuilles d'émargement co-signées par ½ journée par les bénéficiaires et l'intervenant.

MODALITES PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

PEDAGOGIE MOBILISEE :

Création d'un plan stratégique cohérent axé sur des objectifs à atteindre à court et moyen termes - Apports théoriques - Outils, jeux & mises en situation - Retours d'expériences, groupe de parole - Réflexions et travaux sur des cas pratiques - Support de cours PDF.

MODALITES TECHNIQUES :

Formation Inter ou intra dans nos locaux : salle climatisée équipée d'un paperboard et/ou d'un tableau blanc, d'un vidéoprojecteur, d'un ordinateur par personne et connexion internet (pour le passage des évaluations en ligne).

Si intra chez le client : le client devra mettre à disposition de l'intervenant les locaux et équipements décrits ci-dessus (sauf si le client souhaite qu'ALGOTIS fournisse les équipements ; dans ce cas, la prestation sera facturée en sus).

NB : les ordinateurs restent optionnels. Dans ce cas, les évaluations se feront sur papier et non au format numérique.

NOTRE EQUIPE D'INTERVENANTS

Nos formateurs internes :

- **Françoise** – Formatrice et responsable pédagogique (32 ans d'expérience en formation bureautique & PAO)
- **Alain** – Formateur et gérant de la société ALGOTIS (30 ans d'expérience en formation bureautique & technique)
- **Franck** – Formateur bureautique (27 ans d'expérience en formation bureautique)

Nos formateurs bénéficient d'un suivi de compétences aussi bien au niveau technique que pédagogique.

Nos intervenants extérieurs :

- Ils ont tous une expertise pédagogique et technique reconnue dans leurs domaines de compétences (CV à disposition)

SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

CONTENU DE LA FORMATION

DEFINITION DES ATTENTES

- Icebreaker
- Qui suis-je ?
- Énoncer ses problématiques
- Définir les attentes
- Formaliser les objectifs

LES PERSONAS

- Analyser sa clientèle existante
- Sélectionner les critères pertinents permettant de définir sa cible de client
- Étudier les motivations de chaque cible
- Identifier les problématiques, peurs, difficultés, contraintes, attentes de chaque persona

OFFRE & POSITIONNEMENT

- Créer une offre spécifique à chaque segment
- Définir le message à communiquer à chaque cible
- Rédiger les process

ANALYSER ET CALCULER SES TARIFS DE VENTE

- Analyser les prix existants
- Définir les prix de vente

VALEURS & RAISON D'ÊTRE

- Formaliser les valeurs de l'entreprise
- Formaliser la raison d'être, la vision, la plus-value
- Créer son manifeste

www.ALGOTIS.fr – 9 ALLEE EVARISTE GALOIS – BAT @NUMBER ONE – 63170 AUBIERE - TEL. +33(0)4 73 24 91 67

Mail : contact@algotis.fr – Site Web : www.algotis.fr

Prestataire de formation enregistré sous le n° 83 63 03 569 63 auprès du Préfet de Région Auvergne-Rhône-Alpes (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État), identifié au répertoire Datadock sous le n° 0003814 et certifié Qualiopi au titre de la catégorie « Actions de formation ».

SARL au capital de 23 000 € - RCS Clermont-Ferrand B 441 003 597 - Siret 441 003 597 00032 – APE : 8559A - N° TVA Intracommunautaire : FR 61441003597

LE PITCH

- Les critères d'un bon pitch
- Rédiger un pitch percutant de l'offre finalisée
- Présenter son pitch avec assurance

MAPPING FINANCIER

- Étudier le potentiel de chiffre d'affaires par activité
- Créer un tableau prévisionnel des ventes

DEFINIR LES PRIORITES COMMERCIALES EN FONCTION DE LA STRATEGIE DEFINIE

- Définir sa zone géographique.
- Traduire les objectifs stratégiques en objectifs commerciaux.
- Évaluer les ressources nécessaires (moyens matériels, humains, financiers).

PLANIFIER ET STRUCTURER SES ACTIONS DE COMMUNICATION

- Choisir les moyens de communication adaptés à chaque cible
- Valider les médias sociaux pour une meilleure diffusion de l'information
- Établir un calendrier d'actions marketing
- Piloter les actions : affecter des moyens et des ressources

ANALYSER ET EVALUER LES PERFORMANCES DE SES ACTIONS

- Savoir analyser les retours sur investissement de ses actions
- Savoir évaluer les retours sur investissement de ses actions

MODALITES D'ÉVALUATION (AVANT, EN COURS ET À LA FIN DE LA PRESTATION)

- Entretien téléphonique ou en visioconférence avec Zoom ou Teams et/ou formulaire de contact
- Évaluations formatives tout au long de l'action de formation (exercices, manipulations, questions/réponses)
- Auto-évaluation de l'atteinte des objectifs opérationnels par le formateur
- Recueil des appréciations des bénéficiaires en fin de formation

INDICATEURS DE RESULTATS 2023 (POUR DEFINIR UNE STRATEGIE COMMERCIALE & MARKETING PERTINENTE – EN PRESENTIEL)

Niveau d'accomplissement :

- Nombre de bénéficiaires accueillis :

Niveau de performance :

- Note de satisfaction globale des bénéficiaires :

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Conformément à la réglementation (Loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées / Articles D. 5211-1 et suivants du code du travail), ALGOTIS peut proposer des aménagements (technique, organisationnel et/ou pédagogique) pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicap.

CONTACT PEDAGOGIQUE, ADMINISTRATIF ET HANDICAP

Contact pédagogique : pour toute information / inscription : Mireille Égoux – mireille@algotis.fr – 04.73.24.91.67

Contact administratif et handicap : Sandy Rebelo – sandy@algotis.fr – 04.73.24.91.67

