

MOYEN D'ORGANISATION, D'ACCOMPAGNEMENT ET NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

MATERIEL REQUIS POUR PARTICIPER A CETTE SESSION

Disposer d'un ordinateur pour réaliser les exercices

NOS MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Notre approche pédagogique favorise la transmission dynamique et pratique de connaissances et la mise en application rapide des acquis.
- **Tous les participants repartent avec des solutions adaptées à leurs besoins et conseils personnalisés.**
- Nous favorisons la pratique d'exercices pratiques pour transmettre des méthodes de travail pragmatiques et identifier les outils adaptés, directement applicables à l'activité des stagiaires.

MODALITES D'ÉVALUATION

A la fin de la session un questionnaire d'évaluation à chaud sera rempli par chaque stagiaire par mail via un lien Google Form.

Une grille de satisfaction comportant les items suivants : Impression générale ; Accueil, Organisation ; Conditions matérielles, Outils ; Réponse aux attentes des stagiaires ; Programme, Méthode pédagogique ; Animation, Formateurs, Acquisitions, Utilité des acquis.

Ces items interrogeront les stagiaires sur une échelle de 3 niveaux (insatisfait, satisfait, très satisfait)

Les taux de satisfaction indiqués sont établis chaque année après l'analyse des évaluations chaud de tous les stagiaires et portent sur les critères suivants : Réponse aux attentes des stagiaires, Programme, Méthode pédagogique, Animation, Formateurs, Acquisitions, Utilité des acquis.

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PEDAGOGIQUE

Ressources pédagogiques

Pendant toute la durée de cette formation vous recevrez différents mails vous permettant d'accéder à des ressources pédagogiques, des tests à réaliser, des vidéos à visionner pour vous aider à effectuer les travaux demandés et à monter en compétences. Ces ressources seront disponibles sur un Drive spécifique

Pendant toute la formation, Anne MONTUORI sera votre interlocuteur pour toute demande technique ou pédagogique.

Au début et à la fin de la formation

Une grille d'évaluation vous sera fournie par mail via un lien Google Form portant sur les acquis suivants :

- Savoir définir ses cibles
- Savoir construire sa segmentation de marché
- Savoir analyser ses concurrents
- Savoir définir ses prix
- Savoir faire sa prospection commerciale
- Savoir faire un pitch commercial
- Connaître une méthode de technique de ventes

Afin d'évaluer votre niveau au début de la formation et à la fin de la formation et mesurer la progression pédagogique

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Avant la formation



7 jours avant la formation : Vous recevrez un mail vous indiquant l'adresse du centre et toutes les informations pratiques pour participer à cette session



2 jours avant la formation : Vous recevrez un mail de préparation vous indiquant le déroulé de la formation. Vous pourrez, si vous le souhaitez, vous préparer en visionnant des vidéos (liens fournis dans le mail)

ÉTUDE ET ANALYSE DU MARCHÉ/ CONCEPTION ET PLANIFICATION DE LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE

JOUR 1

Animateur :
Anne MONTUORI

Lors de cette première journée, nous développerons les différentes étapes de l'étude de marché et des actions commerciales à mettre en œuvre :

- Un apport d'outils et de méthodes vous sera fourni et nous ferons des exercices en individuel et en groupe
- Travail Personnel réalisé en groupe
- Réaliser un Pitch
- Faire sa segmentation de Marché (Offre et ciblage de clientèle)
- Déterminer ses actions commerciales
- Déterminer sa politique de communication et les outils utilisés

Avant le jour 2

TRAVAIL PERSONNEL À DOMICILE

Affiner les travaux réalisés pendant cette première journée pour un rendu définitif le jour 2

- Réaliser un Pitch
- Faire sa segmentation de Marché (Offre et ciblage de clientèle)
- Déterminer ses actions commerciales
- Déterminer sa politique de communication et les outils utilisés

RENDU DES TRAVAUX RÉALISÉS : TRAVAIL EN COLLECTIF AVEC L'ANIMATEUR

JOUR 2

MATIN

Animateur :
Anne MONTUORI

- Un Pitch
- Sa segmentation de Marché (Offre et ciblage de clientèle)
- Ses actions commerciales
- Sa politique de communication et les outils utilisés

: INITIATION AUX TECHNIQUES DE VENTES – MISE EN PRATIQUE DES TECHNIQUES DE VENTES – JEUX DE RÔLE

JOUR 2

APRÈS-MIDI

Animateur :
Anne MONTUORI

- Apport méthodologique par l'animateur
- Mise en situation : jeux de rôles (pour les volontaires)
- Réaliser un plan des actions que devrez entreprendre à l'issue de la formation : Tâches à réaliser et planning des actions

