

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

MATERIEL REQUIS POUR PARTICIPER À CETTE SESSION

Disposer d'un ordinateur ou tablette 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 mise en situation par des exercices concrets pour transmettre des méthodes de travail pragmatiques et identifier les outils adaptés, directement applicables à l'activité des porteurs de projets

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Les exercices et évaluations réalisés tout au long de la formation permettent d'apprécier sa compréhension et l'acquisition des compétences visées
- Des évaluations de suivi de compétences en cours de formation (exercices, quiz).
- Un questionnaire d'évaluation en fin de formation
- Une évaluation de la satisfaction de l'apprenant après la formation (questionnaire en ligne)
- Une évaluation de la satisfaction de l'apprenant dans l'année suivant la formation (questionnaire en ligne)

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PEDAGOGIQUE

Ressources pédagogiques

Dès le 1^{er} jour de la formation, vous recevrez un lien vous permettant de récupérer les ressources pédagogiques pour vous accompagner dans votre montée en compétences (test, vidéos, outils, exercices, support de formation).

Pendant toute la formation vous pourrez contacter votre référent pédagogique, Anne-Laure VIDAL, par mail (annelaure.vidal@bge-cotedazur.fr) ou au téléphone au 04 93 89 45 65 pour toute demande pédagogique (réponse sous 48h hors week-end).

Pour toute assistance technique vous pouvez nous contacter par mail contact@bge-cotedazur.fr ou au 04 93 89 45 65 (réponse sous 48h hors week-end).

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

- Réaliser une étude de marché
- Définir une stratégie commerciale et marketing
- Maîtriser les techniques de vente et de négociation
- Optimiser sa communication et sa visibilité

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

Au début et à la fin de la formation

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



4 jours avant la formation : Vous recevrez un mail de préparation avec le livret d'accueil et un rappel du programme de la formation

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

JOUR 1

Animateurs :
Isabelle REBUFFO /
Patrice BILLI

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 :

- Définition de l'étude de marché
- Analyse de l'offre et la demande
- Définition et objectifs du marketing
- Stratégie de segmentation et de positionnement
- Analyse de la concurrence
- Les 4P du marketing mix
- Construction de l'offre commerciale (fiche produit, zone de chalandise)
- Stratégie de prix et rentabilité
- Stratégie de distribution et gestion des canaux de vente
- Prospection commerciale
- Réseau de prescripteurs

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

TECHNIQUES DE VENTE ET NÉGOCIATION / STRATÉGIE DE COMMUNICATION ET DE VISIBILITÉ

JOUR 2

Animateurs :
Isabelle REBUFFO /
Patrice BILLI

- Apport méthodologique par l'animateur et mise en situation : jeux de rôles
- Pitch commercial
- Détection des besoins (méthode SONCASE)
- Construction d'un argumentaire de vente
- 1er entretien de vente
- Gestion des objections
- Gestion et pilotage de l'activité
- Plan d'actions commerciales
- Webmarketing (inbound et outbound marketing)
- Outils de communication
- Stratégie digitale et référencement (Google My Business)
- Optimisation des réseaux sociaux

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

 04 93 89 45 65  contact@bge-cotedazur.fr