

DEVELOPPER SON ACTIVITE GRACE A UNE APPROCHE COMMERCIALE CIBLEE

PARTICIPANTS

Créateurs d'entreprise

PREREQUIS

Aucun

DUREE

À déterminer

DATES

À déterminer

MODALITES

À distance –
en présentiel

PRIX

À déterminer

INTERVENANT

Professionnels experts
du domaine

DELAI D'ACCES

2 semaines à compter
de l'inscription

MODALITES D'EVALUATION

Activités pédagogiques
actives : questionnaires,
cas pratiques, quizz, (...)

Certificat de réalisation

CONTEXTE :

Développer son activité ne repose pas uniquement sur la qualité de son offre : il faut aussi savoir la faire connaître, la positionner et la vendre.

Une approche commerciale ciblée permet de structurer ses efforts, de mieux adresser ses prospects et de maximiser ses résultats.

Cette formation vous aide à définir une démarche commerciale adaptée à vos objectifs, vos cibles et vos ressources.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Construire une stratégie commerciale cohérente avec son positionnement et ses objectifs
- Identifier ses segments de clientèle et adapter son discours à chacun
- Définir et structurer son plan d'actions commerciales
- Développer sa posture de vente et renforcer sa capacité à convaincre
- Mettre en place un suivi commercial efficace pour fidéliser

METHODES MOBILISEES :

Entretien de diagnostic individuel pour adapter le parcours à votre activité
Pédagogie interactive, alliant apports théoriques, mises en situation concrètes et travail sur vos cas réels

Exercices pratiques : segmentation, ciblage, création d'un plan d'actions, simulations de rendez-vous

Partage d'expériences entre participants, conseils d'experts, analyses de bonnes pratiques

Suivi post-formation à 3 mois pour accompagner la mise en œuvre

LES PLUS DE CETTE FORMATION :

- Une approche personnalisée, centrée sur vos objectifs de développement
- Une montée en compétence progressive, axée sur la pratique et l'expérimentation
- Un cadre structuré pour construire une stratégie commerciale actionnable
- Des outils simples, efficaces et directement utilisables
- Un accompagnement par des formateurs experts du développement commercial



NOUS CONTACTER
contact@wersus.fr
01 82 02 29 89

CONTENU PERSONNALISABLE

1. Clarifier son positionnement et ses objectifs commerciaux

- Revoir son offre et ses atouts différenciateurs
- Définir ses objectifs commerciaux court / moyen terme
- Traduire sa stratégie globale en démarche commerciale

2. Identifier ses cibles et adapter son approche

- Définir ses segments de clientèle prioritaires
- Comprendre les besoins et attentes de chaque cible
- Adapter ses messages et son positionnement commercial

3. Élaborer son plan d'actions commerciales

- Choisir ses canaux d'acquisition : réseaux, prospection, bouche-à-oreille, digital...
- Structurer son plan d'actions mensuel
- Déterminer les ressources nécessaires (temps, outils, supports)

4. Développer une posture commerciale efficace

- Renforcer sa confiance en soi dans la démarche commerciale
- Structurer son argumentaire pour convaincre
- Gérer les objections et conduire un entretien avec impact

5. Assurer le suivi et fidéliser

- Mettre en place un système de relance adapté
- Saisir les opportunités de vente additionnelle ou récurrente
- Construire une relation client durable et professionnelle

