

Programme de formation détaillé DEVELOPPER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRE Durée : 2 jours

1^{er} JOUR

1. PROSPECTEZ POUR GAGNER DE NOUVELLES CLIENTES

- SWOT, positionnement et avantage concurrentiel
 - Sachez vous présenter : dates, chiffres, références, positionnement prix/image, points forts, prestations complètes
 - Soignez votre communication verbale et non verbale
 - Véhiculez une image dynamique et professionnelle, et ayez le sens du service
 - Choisissez les bons termes (« rapide », « cher », « urgent », « disponibilité et carnet de RDV plein »...)
 - Déterminez vos objectifs et vos priorités :
 - ▶ conquérir de nouvelles clientes ?
 - ▶ fidéliser les clientes existantes ?
 - ▶ augmenter le panier moyen ?
 - ▶ augmenter la fréquence d'achat ?
 - Les cibles possibles à démarcher
 - Les méthodes de prospection
 - Choisissez les bons supports de communication
 - Optez pour le marketing différencié
- Développez les ateliers

2^{ème} JOUR

2. APPRENEZ A MIEUX VENDRE VOS PRESTATIONS ET VOS PRODUITS.

- Respectez les étapes de la vente
- Valorisez vos prestations/produits et leur prix par rapport à la concurrence
- Anticipez et répondez mieux aux objections
- Utilisez la méthode CAP dans l'argumentation
- Devenez plus performante grâce au SONCASE, aux apports de la PNL (SRS et VAK) et de l'analyse transactionnelle

3. FIDELISEZ VOS CLIENTES EXISTANTES.

- Mesurez la satisfaction de vos clientes : le questionnaire
- Fidélisez votre clientèle : anniversaire, nouvel An, offres fidélité, % et valeur...
- Favorisez le bouche à oreille

4. AUGMENTEZ VOTRE RENTABILITE.

- Apprenez à mieux gérer votre temps
- Développez votre motivation
- Diminuez vos charges (compte pro, frais de pub, rentabilité au RDV...)
- Tableaux et ratios : le minimum

5. VOS SUPPORTS PUBLICITAIRES SONT-ILS IMPACTANTS ?

- Tour de table des supports et pistes de progrès de chacun
- Positionnement et codes couleurs
- Charte graphique et cohérence
- Agences de com, infographistes et imprimeurs : ce qu'il faut savoir
- Respectez la réglementation : voie publique, crédit photos, autorisations...

OBJECTIFS :

- Développer son potentiel commercial.
- Identifier ses cibles, savoir prospecter et fidéliser.
- Connaître les techniques pour augmenter le panier moyen et la fréquence d'achat.

NATURE DE LA FORMATION :

Adaptation et développement des compétences.

PUBLIC :

Artisans et commerçants.

PRE-REQUIS :

Aucun

EFFECTIF :

Groupe de 8 personnes maxi

DATES, HORAIRES ET LIEU :

selon planning

DUREE :

16 heures (2 jours x 8 h)

TARIF :

Sur devis

CONDITIONS DE REGLEMENT :

cf Conditions Générales de Vente

ENCADREMENT/INTERVENANT :

Emmanuelle TELLIER, Dirigeante d'IMAGE CONSULTING, spécialisée en Marketing/Vente. Diplômée Ecole Supérieure de Commerce.

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

MIS EN ŒUVRE :

Formation en présentiel, opérationnelle, qui alterne apports théoriques et pratiques. Rattachement des apports méthodologiques aux situations professionnelles quotidiennes vécues.

Matériel utilisé : diaporama, paperboard, documents papier remis au stagiaire en cours de formation.

MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE

L'EXECUTION DE L'ACTION :

Pour chaque demi-journée de formation, une feuille de présence (état d'émargement) sera signée par le stagiaire et le formateur, l'objectif étant de justifier la réalisation de la formation.

MOYENS D'EVALUATION PAR

L'ORGANISME DE FORMATION :

Pour permettre de contrôler si le stagiaire a acquis les connaissances dont la maîtrise constitue l'objectif initial de l'action, l'évaluation du stagiaire s'effectuera au moyen d'un questionnaire écrit effectué en fin de formation et d'un QCM.

SANCTION DE LA FORMATION :

Attestation de présence et d'évaluation des acquis.

