

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

### 1<sup>er</sup> 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<sup>ème</sup> 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 (à partir de) :**

250 € nets de taxes/jour/pers.

#### **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 ou distanciel, 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 QCM effectué en fin de formation.

#### **SANCTION DE LA FORMATION :**

Attestation de présence et d'évaluation des acquis.