

"A la conquête de nouveaux clients"



Public concerné :

Toute entreprise, tout professionnel et leur représentant (conjoint, salarié)



Pré-requis : Aucun

Objectifs

A l'issue de la formation, le ou la participant(e) sera en mesure de :

- Comprendre les composants de son marché ;
- Connaître les éléments clés pour poser les bases d'une stratégie commerciale ;
- Mettre en place les bases de réflexion pour proposer une offre argumentée et une présentation claire de son activité.

Programme

Bien connaître et comprendre son marché

- Analyser la concurrence pour se différencier ;
- Etudier la demande et ses attentes ;
- Identifier les influences de l'environnement.

Définir sa stratégie

- Segmentation de la clientèle ;
- Positionnement.

Construire l'offre qui en découle

- Définition du produit ou du service ;
- Construction de la politique de prix ;
- Identification des circuits de distribution ;
- Détermination des actions commerciales.

Techniques de vente :

- Les techniques de découverte : questionnaire, définition d'un plan de découverte à partir de la cible client retenue ;
- Ébauche d'un argumentaire pour sa propre offre.



Date :

Jeudi 05 Janvier 2023



Lieu :



Formation en distanciel



Horaires :

9h00 à 12h30

13h30 à 17h00

Durée : 1 journée (7 heures)



Tarifs :

Adhérent : 50 € HT

Non-adhérent : 250 € HT



Intervenante :

Véronique FRANCK

Consultante et Formatrice

Pédagogie et moyens d'évaluation

Moyens pédagogiques :

- Formation théorique ;
- Echange avec le groupe.
- Mise en application à partir des projets de chaque participant ;
- Jeux de rôles.

Documents remis :

- Un lien d'invitation sera envoyé, par mail, à chaque participant, 48 heures avant la formation.

Suivi de l'exécution et évaluation des résultats :

- Rapport de connexion ;
- Quiz ;
- Questionnaire de satisfaction de la formation ;
- Questionnaire sur la mise en pratique 1 à 2 mois après la formation.

Modalités



Accessibilité et aménagements spécifiques :

Pour toutes demandes relatives aux conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap, contactez : Evelyne Cazenave à formation@agragestion.fr.

La MDPH de la Côte d'Or peut également vous apporter un appui important pour le bon déroulement de votre formation : <http://www.mdp21.fr/> - 1 Rue Joseph Tissot, 21000 Dijon - 0 800 80 10 90 (numéro vert gratuit).



Inscription - 3 possibilités :

- **vosre espace personnel Caweb :**

<https://agragestion-caweb.cegid.com>, rubrique « Formation » (pour les adhérents uniquement)

- **www.agragestion.fr** - rubrique « Formations ».

Téléchargez le bulletin de participation et pour les non adhérents, le formulaire de renseignement. Ils seront à nous retourner par mail ou par courrier, accompagnés du règlement.

- **mail : formation@agragestion.fr**, en nous indiquant vos nom et prénom, le nom de votre exploitation, les dates et lieux de formations choisies.

Les inscriptions sont prises dans l'ordre d'arrivée dans la limite de 12 participants par session, et seront validées uniquement à réception du règlement.

Le nombre de place étant limité, nous vous recommandons de vous inscrire le plus rapidement possible et au plus tard 24 heures avant la date de début de la formation souhaitée.

Une convocation vous sera adressée, par mail, en fonction des dates d'inscription, au plus tôt 15 jours avant la formation et au plus tard 24 heures avant la formation.

Un questionnaire vous sera également communiqué en amont de la formation afin de recueillir vos attentes et les transmettre au formateur.

Contacts

Pour toutes demandes de renseignements, remarques ou suggestions, merci de contacter :

Delphine MIREPOIX : référent administratif, pédagogique

Evelyne CAZENAVE : référent administratif, pédagogique, handicap



formation@agragestion.fr



03.80.54.08.08