

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

### Le participant devra être capable de:

- Définir son offre produit/prestation : ses avantages exclusifs
- Construire sa proposition de valeur
- Identifier les besoins de ses clients et leur relation avec son offre
- Bâtir son business model : son activité, ses partenaires, ses clients, ses moyens de communication, ses compétences et ses activités à mettre en œuvre.
- Définir sa stratégie commerciale
- Travailler et tester des argumentaires pour prospecter efficacement

Durée : 14 heures  
Horaires :  
9h-12h30- et 13h30-17h00

## PERSONNEL CONCERNE

Dirigeants, responsables commerciaux, cadres, autoentrepreneurs, créateurs d'entreprises ...

Lieu : Plateforme de  
Formation - Sarlat

Effectif minimum:  
3 participants

## PREREQUIS

Aucun

## MODALITES DE POSITIONNEMENT

Positionnement réalisé par notre chargée de développement suite à un entretien avec le participant.

## MODALITES D'EVALUATION

Evaluation continue

Questionnaire de satisfaction

A l'issue de la formation, une attestation de formation sera remise aux participants.

Tarif:  
620.00€ HT par participant

## MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

Des temps de formation théoriques aux outils utilisés, alternés avec des ateliers en petits groupes suivis de temps de présentation et d'échanges.  
Support de formation réalisés au cours de la formation.

### Formateur: Jérôme Barthélémy - Consultant / Formateur

Avec plus de 20 ans d'expérience en tant que cadre commercial dans des grandes entreprises (Philips, Gpdis) et chef d'entreprise impliqué dans le développement de réseaux de clientèle, l'organisation de réunions ainsi que dans l'animation et la formation des équipes de vente, Jérôme Barthélémy transmet aujourd'hui son savoir et son expérience par l'accompagnement, le conseil et la formation.

Contact :  
Julie MARTEGOUTTE  
07.87.46.20.38  
julie@aifs-formation.com

## CONTENU PEDAGOGIQUE

### Jour 1 :

#### Elaboration de la proposition de valeur

- La carte d'empathie du client vs le produit ou la prestation
- Présentation et auto-coaching en atelier

#### Construction de son Business Model avec Le BMC (Business Model Canvas)

- Mise en situation du BMC dans son environnement : viabilité
- Présentation et argumentation en atelier pour tester les objections

### Jour 2 :

#### Communication

- Les outils de la communication
- Prospection et communication

#### La fonction commerciale

- L'organisation commerciale
- Les outils de la vente
- Construction d'un argumentaire, préparation aux objections.
- La prise de rendez vous, la prospection, la négociation
- L'expression orale en public : s'entraîner à se présenter, présenter son activité, être clair sur son projet et ses objectifs