coorace Formation

organisme de formation de l'ESS, vous propose

Décrocher et mener des rendez-vous commerciaux gagnant-gagnant grâce à une posture partenariale !

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

L'objectif de ce module est d'assurer des rendez-vous de développement partenarial avec des acteurs économiques du territoire (personnes morales : entreprise, collectivités, associations, etc.) afin de développer l'activité des structures. Une approche ciblée, méthodique, préparée et partenariale permettra au chargé de développement de dédramatiser la mission de développement commerciale par une dimension partenariale en lien avec ses valeurs et celles de la structure.

A l'issue de ce bloc de formation, les participants seront capables de :

- Identifier les enjeux de la relation commerciale partenariale
- Prendre contact avec ses interlocuteurs/cibles par différents canaux et moyens de communication
- Mener des rendez-vous commerciaux efficaces et pertinents, adaptés aux différentes typologies de clients
- Adapter sa proposition de valeurs aux besoins de son interlocuteur : collaboration gagnant-gagnant !
- Consolider la relation partenariale avec des actions de fidélisations

DESCRIPTION / CONTENU

Jour 1

- Appréhender les spécificités d'une relation commerciale & partenariale réussie
- Travailler les étapes d'une relation partenariale réussie en appui à la méthodologie des 7C
- Prendre un premier contact en attirant et retenant l'attention de son interlocuteur pour solliciter un RDV : la force du qualitatif sur le quantitatif
- Se préparer à conduire une visite commerciale pour atteindre son objectif en développant sa capacité d'écoute et de diagnostic des besoins : Préparer ses outils supports, son guide d'entretien
- Mobiliser les techniques de l'entretien commercial :
    - Découverte des besoins

Jour 2

- Mobiliser les techniques de l'entretien commercial (suite) :
    - Proposition commerciale ajustée lié à un argumentaire impactant

  - Traitement des objections
  - Négociation face à des demandes de concession
  - Conclusion d'un entretien
- Construire une relation durable et rester force de proposition au fil du temps dans une relation proactive

+ ½ journée de suivi des travaux a posteriori (+/- 1 mois après, en visio)
Retour d'expérience sur :

- L'acquisition des compétences,
- Les actions mises en place,
- Proposition d'axes d'amélioration

METHODES PEDAGOGIQUES

Action de formation basée sur la formation-action afin d'apporter les méthodes, outils, connaissances et compétences indispensables à l'appropriation, mise en œuvre et développement d'une démarche commerciale.

- Pédagogie interactive alternant apports théoriques, analyse de cas concrets issus de l'expérience des stagiaires et du formateur et illustrations pratiques
- Echange de pratiques, travail sur les outils apportés par les stagiaires et appropriation des éléments proposés par le formateur
- Travail en sous-groupe et mises en situations (jeux de rôles)

MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Tout au long du parcours et à partir de l'environnement territorial des structures, l'action de formation s'articulera à partir des réalités territoriales vécues par les structures. En plus des outils et supports classiques de la formation, un certain nombre de livrables sont attendus afin de s'assurer de la montée en compétences des apprenants et de leur maîtrise des outils.

- Support d'animation de la formation
- Méthode de prise de contact pour décrocher des RDV
- Méthode de création de l'argumentaire et traitement des objections
- Exemples d'actions de fidélisation

MODALITES D'EVALUATION

Durant toute la durée du parcours, l'acquisition des compétences est évaluée sur la base des appropriations des méthodes et outils effectuées, des productions élaborées et des mises en situation effectuées par les stagiaires.
Un questionnaire de satisfaction sera renseigné.

DUREE

17 heures et 30 minutes

PUBLIC

Chargés de développement - Responsables de pôle développement - Direction - CIP ou autre salarié permanent avec une mission de développement

PRE-REQUIS

Avoir suivi le Module : Développer une posture d'ambassadeur : Se présenter et présenter sa structure !
Ou avoir une expérience significative en tant que chargé de développement

MODALITES D'ORGANISATION

Les dates et le format (en présentiel à distance via l'outil Zoom) sont à votre disposition sur notre catalogue en ligne.

EQUIPE PEDAGOGIQUE

Les formateurs intervenant pour Coorace sont des spécialistes de leurs domaines et des spécificités de l'insertion par l'activité économique, afin de répondre le mieux possible aux problématiques que vous rencontrez.

MODALITES D'INSCRIPTION

L'inscription à la formation se fait par bulletin d'inscription pour les formations en INTER. Vous pouvez adresser toute question à ce sujet à Anna Benavente (07 49 73 83 25 - anna.benavente@coorace.org)

Pour les formations en INTRA, merci de contacter Violaine Caplan (06 78 42 82 64 – violaine Caplan@coorace.org)

ACCES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour les autres situations de handicap, n'hésitez pas à contacter notre référent handicap (handicap@cooraceformationconseil.org)