

Travail et transitionS

Siège : 4 rue des Arpentis - 91 430 Vauhalan
Secrétariat : 1 rue de l'Avenir - 31 800 Saint-Gaudens
N°OF : 119 109 027 91



0782887479

contact@travail-transitions.fr

Programme de formation

Elaborer un plan d'action commercial

But de la formation

Elaborer un plan d'action commercial au sein de son organisme.

Compétences visées

1. Définir un plan d'action en phase avec le projet associatif, la stratégie de commercialisation de la structure et les différentes activités à lancer, développer ou consolider.
2. Garantir la satisfaction des adhérents et des consommateurs dans la durée en étant à l'écoute des attentes.
3. Mettre en œuvre des campagnes de prospection et de développement commercial pour capter de nouveaux débouchés pour la/les production(s).
4. Organiser et optimiser la gestion des adhérents et les canaux de distribution.
5. Mobiliser, faire adhérer et impliquer autour du projet.

Pré-requis

Maîtrise du français

Avoir échangé avec sa direction qui devra avoir défini sa stratégie de commercialisation (cf. formation "Stratégie de commercialisation")

Liste des référents

Référent administratif : contact@travail-transitions.fr

Référent pédagogique : Se référer au site web

Référent handicap : contact@travail-transitions.fr

Type de public

Chargé-e-s de commercialisation, de développement, animateur-trice-s de réseau d'adhérents

Méthodes pédagogiques

Les apports théoriques et méthodologiques sont rythmés par des temps d'échange de pratiques et de pédagogie active (spécifiquement développé pour l'enseignement distanciel) pour stimuler à la fois l'appropriation des concepts et la créativité des participants.

Tout au long de la formation les participant-e-s seront mis en situation d'élaborer leur plan d'action avec des outils appropriés grâce à une trame de prise de notes organisées remise à chaque séquence et à remplir pour la fois suivante

Durée

21 heures (3 jours).

Programme

Séquence 1 : la vente dans un Jardin de Cocagne (3.5 Heures)

Que signifie « Vendre » ? Et vendre dans une SIAE ? Quels sont les enjeux ?

Que vend-t-on ? « *On ne vend pas que des légumes !* » Le projet, les services au territoire

Quels sont nos canaux de vente ? Penser au-delà des paniers.

A qui vend-t-on ? Qui sont nos clients ? Et demain ?

Les objectifs à atteindre : sont-ils définis ? Selon quels critères ? par types de produits, par types de clients ?

Les freins, les limites à la vente et à l'action commerciale dans un Jardins de Cocagne

Séquence 2 : se préparer à vendre dans un contexte concurrentiel et en croissance (3,5 Heures)

« Packager l'offre » en fonction de la cible

Le prix (*): argumenter le prix par abonnement et le défendre,

Les modalités de distribution : comment relier la production et les consommateurs ? le bon équilibre entre les paniers et le reste...

Communiquer (*) pour faire venir, vendre, faire revenir, rendre prescripteur

Séquence 3 : élaborer son plan d'action commercial (3.5 Heures)

que mettre en œuvre pour vendre et atteindre les objectifs ?

-la fidélisation des clients existants : la question de la satisfaction et de la réponse aux besoins

-la prospection de nouvelles cibles ou groupes de cibles

-la méthodologie du PAC : présentation et mise en pratique sur un objectif personnel

Séquence 4 : l'organisation pour le développement commercial (3.5 Heures)

La fonction de chargé de commercialisation :

- la posture

- les interactions avec l'interne et l'externe

Les outils indispensables : les tableaux de bord et le reporting, le logiciel pour simplifier le suivi administratif et pour tenir à jour les dossiers des adhérents

Séquence 5 : suivi tutoré de l'élaboration des plans d'action (3.5 heures)

- présentation des plans d'action individuels par thématiques similaires

- retours et échanges sur les plans d'action (autres participants et formatrice)

Séquence 6 : Suivi individuel pour l'actualisation des plans d'action et le suivi des premières mises en oeuvre (3.5 heures)

- les participants sont invités à transmettre leur PAC à la formatrice 24 heures avant la séance

Accessible aux personnes en situation d'handicap : oui