

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

Date de génération : 11/07/2024

Commercialisation de la stratégie au plan d'actions

But de la formation

Elaborer un plan d'action commercial à partir d'une stratégie de commercialisation définie

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 suivi la 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

Dirigeants ayant suivi la formation "Elaborer une stratégie commerciale"

Équipements nécessaires

Formation à distance

Moyens pédagogiques

- Power point
- Fiches / tableaux à remplir pour travailler sur le plan d'actions commercial de la structure
- Echanges / Retours d'expériences
- Analyse collective de ces échanges
- Etudes de cas 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

Documents remis en fin de formation

Support de la formation

Méthodes pédagogiques

Méthode Active

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

14 heures (2 jours).

Programme

Séquence 1 : 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 2 : 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 3 : 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 4 : Suivi individuel pour l'actualisation des plans d'action et le suivi des premières mises en œuvre (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