

Programme du module Démarches commerciales

Durée : 40 heures - 5 jours - .

Objectif : connaître son marché, sa concurrence et ses clients. Savoir réaliser des démarches commerciales et négocier avec différents interlocuteurs. Utiliser les moyens modernes de Marketing

La méthode pédagogique

Il s'agit d' une formation pratique comprenant une partie d'apport théorique commune, puis un appui personnalisé au projet de chacun des participants selon la démarche suivante :

- Apports théoriques (une dizaine d'heures)
- Etudes des cas individuels et ou illustrations concrètes (exemples) (une dizaine d'heures)
- Travaux d'application par groupes de travail, suivis et orientés par un consultant (une quinzaine d'heures).
- accompagnements personnalisés : 1 heure par personne (sur demande).

Particularités :

Un accompagnement post-formation d'une heure par personne sera proposé. Ce suivi peut s'effectuer pas personne ou par groupe à la fin de chaque journée de formation. L'organisme de formation GR Consulting propose une séance de travail d'application en petit groupe (max. 8 personnes) d'une heure après chaque journée...

Les réflexions et recherches individuelles pourront être soutenues par des entretiens individuels (1 heure par personne) permettant une plus grande individualisation.

Nous veillerons à informer et orienter les stagiaires vers l'ensemble des dispositifs d'appui et d'aide dont ils pourraient bénéficier.

Le financement du stage

Les possibilités de financement du stage :

- mobilisation du **DIF**
- les personnes inscrites au dispositif du contrat de sécurisation professionnelle (**CSP**) se voient remettre un devis pour l'ensemble du parcours, en vue de l'instruction d'un dossier déposé à un OPCA.
- Aide Individuelle à la Formation (**AIF**) selon instruction de la Direction Régionale de Pôle Emploi (formation non couverte par l'offre existante)
- Cofinancement **AIF + DIF**, afin de compléter le financement d'une formation pour laquelle le demandeur d'emploi mobilise son DIF portable.

La durée de la formation : 40 heures sur 5 jours

Dates : 19, 21, 26, 29 novembre et 03 décembre 2013

Lieu de la formation : STRASBOURG -

Locaux de l'Aumônerie Universitaire Protestante (AUP) 7 avenue de la Forêt-Noire

Public ciblé par l'action :

Tout public ayant un projet de création ou reprise d'entreprise.

Nombre de places : effectif entre 10 et maximum : 15

Pré requis :

- Avoir une idée précise (même si elle en est à la genèse) de projet
- Avoir une expérience professionnelle dans le domaine du projet serait un plus.

Entretien individuel: Seront abordés les attentes de la personne, des aprioris et ses motivations à suivre cette formation, à créer/reprendre une entreprise.

Modalité d'entrée en formation

Toute personne souhaitant suivre cette formation est priée de **s'inscrire en ligne sur le site Internet** : www.grconsulting.fr – page d'accueil, rubrique « s'inscrire à une formation »
Après enregistrement de l'inscription, nous proposons de réaliser un diagnostic avec la personne, concernant son projet, ses besoins en formation, ses attentes. Lors d'un entretien personnel, ce diagnostic nous permettra de proposer une progression pédagogique personnalisée.

PROGRAMME DES 5 JOURS DE STAGE

Etude de Marché et définition d'une Stratégie

- o Définition du modèle économique
- o Analyser l'environnement

Démarches commerciales et techniques de vente

- o Importance de l'accueil
- o Utiliser le téléphone
- o S'adapter aux situations difficiles
- o Savoir utiliser les différents systèmes de négociation

Marketing par le Web et les Réseaux Sociaux

- o Comprendre quels produits utiliser pour la mise en place d'une stratégie de communication
- o Utiliser les Réseaux Sociaux pour promouvoir son activité
- o Explication détaillée des vecteurs sociaux

Communication commerciale

- o Connaitre les différentes manières et buts de la communication écrite et visuelle
- o Savoir formaliser le sujet commercial que l'on veut communiquer dans son contexte
- o Savoir décliner une image, un positionnement commercial, un slogan, une charte graphique etc.