

DÉMARRER UNE ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE

PUBLIC Responsables d'agence, directeurs, ressources humaines, attachés de presse, secrétaires de direction...

PRÉ-REQUIS Aucun

DURÉE 14 heures (2 jours)

OBJECTIFS Développer son CA dans les conditions optimales. Lancer une entreprise peut s'avérer insurmontable tant par le manque d'informations administratives que par le manque d'expériences sur le fonctionnement d'une entreprise. Ce programme vous apportera une vision d'ensemble du monde de l'entreprise ainsi que des pistes à suivre pour le développement sain de votre entreprise

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION : Attestation de fin de formation

CONSTRUIRE UNE OFFRE EFFICACE ET MARKETÉE

- Définir ses prix en fonction de sa valeur ajoutée et de la concurrence
- Mettre en avant les points forts de l'offre et les éléments de différenciation

FIXER LE PLAN COMMERCIAL

- Les actions de ventes traditionnelles : réseau commercial
- Apporteurs d'affaires : VRP exclusif, VRP multicarte, agence commerciale, mandataire
- Les actions de communication commerciale et de marketing direct
- Constitution de bases de données clients et prospects

PROSPECTER SUR LE WEB

- Utiliser les réseaux sociaux
- L'achat d'espaces publicitaires
- L'achat de liens sponsorisés
- L'e-mailing
- L'affiliation

DISCOURS COMMERCIAL ET NÉGOCIATION

- Adopter la bonne attitude et se positionner
- Planifier la prospection
- Recherche du bon interlocuteur travail de l'écoute
- Techniques de reformulation
- Dépasser le stress et la peur de l'échec
- Savoir conclure

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Site internet à fort ROI
- Plaquettes et supports de présentation
- Cartes de visite

GÉRER SON TEMPS ET SES PRIORITÉS

UTILISER LES TABLEAUX DE BORD

- Définir ses objectifs de développement
- Définir les critères de suivi
- Apprendre à respecter les priorités et gérer le temps commercial versus temps de la production

JURIDIQUE

- Différentes structures sociétales
- Statut personnel
- Impacts fiscaux
- TVA



Lieu de la formation : 146 rue Paradis - 13006 Marseille et en distanciel

Nombre de stagiaires (si en session) : 3 minimum - 12 maximum **Moyens pédagogiques :** 1 poste par stagiaire

1 Vidéoprojecteur - Plateforme E-learning **Modalités pédagogiques :** Alterne temps de présentation, d'échanges en groupe avec l'intervenant et réflexion personnelle **Modalités d'évaluation :** Cas pratique en continu avec évaluation par le formateur