

Ce dispositif vise à aider la Direction de l'entreprise à faire redécoller l'activité commerciale et le chiffre d'affaires par une prospection commerciale efficace et ciblée. Le dispositif (planning, contenu, méthodes, outils) s'adapte aux acquis, priorités et pratiques de la personne en situation de travail.

Objectif

- Déterminer les cibles prioritaires à prospecter en fonction des objectifs commerciaux
- Appréhender les leviers de prospection et de développement du chiffre d'affaires
- Construire et piloter son plan de prospection pour maintenir et développer l'activité

Avantages pour l'entreprise

- Gain de temps et d'efficacité dans sa prospection commerciale pour atteindre les objectifs commerciaux (chiffre d'affaires, ventes, marge...)
- Conquête commerciale pour étoffer le portefeuille clients

Personnes concernées

- Chef(fe) d'entreprise, associé(e), conjoint collaborateur et collaborateur assurant une mission commerciale

Prérequis

- Pas de prérequis

Contenu des séquences

Séquence 1 en individuel :

Identification des acquis/compétences en prospection commerciale et adaptation de la séquence aux besoins du participant.

Séquence 2 en collectif :

Présentation des fondamentaux et mise en œuvre opérationnelle

1. Identifiez les leviers de prospection et d'accroissement de votre Chiffre d'affaires ;
2. Etablissez votre plan de prospection.

Séquence 3 de suivi en individuel :

Mise en œuvre opérationnelle des acquis en situation de travail.

1. Ciblez et déterminez vos priorités commerciales (cibles, canaux, moyens) ;
2. Pilotez votre plan de prospection avec efficacité.

Modalités de la séquence

Préalable	Entretien et questionnaire d'identification des acquis et des besoins individuels (positionnement) Accès au webinar : « Adapter sa stratégie commerciale pour relancer son activité »
Nombre de participants	3 à 10 personnes par séquence
Intervenant	Pascal HEBERT - Conseiller entreprise en Développement commercial CCI Nice Côte d'Azur
Méthodes et outils pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Méthodes actives et expérientielles • Mise en situation, cas pratiques et en situation de travail • Echanges de pratiques et partage d'expériences • Apport de méthodes, remise d'un support et d'outils pour l'action
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire d'évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie • Quizz • Exercices et mise en situation • Analyse des productions en situation de travail
Durée et dates	<ul style="list-style-type: none"> • Séquence 1 : 1h00 - date à définir avec l'entreprise • Séquence 2 : 7h00 (soit 1 jour) - date (voir le calendrier) Horaires : 9h00-12h30 et 13h30-17h00 • Séquence 3 : 3 RDV individuels : 2h00 par séance dates à définir avec l'entreprise
Lieux et accessibilité	<ul style="list-style-type: none"> • Séances collectives en présentiel : CCI Nice Côte d'Azur • Séances individuelles et distancielles : dans l'entreprise ou à la CCI Nice Côte d'Azur <p>Les sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et/ou un accueil personnalisé des PMR est possible.</p>
Tarif	<p>Coût total de l'action : 800€HT soit 960€ TTC Tarif dégressif en cas d'inscription à d'autres séquences au choix.</p> <p>Se rapprocher de son OPCO ou FAF pour une éventuelle prise en charge avant inscription.</p> <p>La TVA appliquée sera celle en vigueur lors de la facturation.</p>
Numéro d'agrément formation	9306P001706

Renseignements & inscriptions
Pascal Hebert - Conseiller Entreprises
Tél. : 04 92 29 43 02 - Mob. 06 75 11 08 32
pascal.hebert@cote-azur.cci.fr

