

	<p>Programme</p> <p>Développer une activité commerciale – Partie 1</p>
	<p>Programme - Version Octobre 2024</p>

PUBLIC VISE

- Chef d'entreprise
 - Manager ou responsable d'équipes responsable d'animer et développer une offre de service •
- Toute personne qui souhaite lancer ou a lancé une offre de service qu'il souhaite développer sur un (nouveau) marché

PREREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

À l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Identifier son marché cible et ses messages clé différentiant
- Démarquer son offre de la concurrence grâce à la méthode Design thinking centrée sur le porteur de l'offre
- Définir son plan de développement commercial

DUREE ET MODALITE D'ORGANISATION

Durée et format :

- 14h soit 2 jours

Modalités et lieux :

- Formation : Classe virtuelle ou Présentiel
- Formation individuelle ou en groupe. Possibilité de construire un programme sur-mesure

ACCESSIBILITE

Admission après entretien.

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap

Pour les formations en distanciel, un suivi spécifique est mis en place et défini lors de la phase de définition du besoin.

Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité de votre projet de formation.

DELAI D'ACCES

Possibilité de rejoindre la formation jusqu'à 48h avant le début de la formation et en fonction des places restantes.

TARIFS

2100 € HT

DEROULE / CONTENU DE LA FORMATION

Module 1 : Identifier les besoins présents et futurs de ses clients cibles

- Introduction et présentation globale de la formation, des objectifs de fin de formation et de la méthodologie (exercices, mises en pratique, rythme)
- Identifier les marchés potentiels de l'offre de service
- Utiliser une méthode d'identification des besoins présents et futurs des clients • Identifier les axes d'innovation apportant une réponse à ces attentes
- Définir le périmètre et la vision de son offre de service

Module 2 : Évaluer les impacts de l'environnement sur l'évolution de l'offre et son business model

- Identifier les forces et éléments de différenciation de son offre de service • Identifier les transformations pouvant impacter le mode de rémunération du service vendu (digitalisation, crises et leurs conséquences, etc.)
- Identifier les modes de rémunération possibles

Module 3 : Identifier les conditions de réussite de sa proposition de valeur

- Répondre au Quoi : nouveau service rendu, son prix, etc.

- Répondre au Comment : quelles activités sont réalisées, avec quels supports (partenaires, prestataires, autre), avec quelles charges, sous quel déroulé
- Identifier les risques associés aux modèles construits
- Simulation : Identifier les conditions de réussite de sa proposition de valeur et lancer son plan de déploiement commercial et communicationnel

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :

Profil de la formatrice accompagnatrice : Formatrice consultante, plus de 13 ans d'expérience dans le conseil en organisation, en management et la stratégie d'entreprise. Dirigeante de Liz & Sovan Associates, cabinet de conseil en stratégie et organisation pour les entreprises.

Ingénieure, Diplômée des Mines de Nantes, Lise accompagne depuis plus de 7 ans au sein de Liz & Sovan les TPE, PME et les Grandes entreprises françaises sur leurs problématiques de dynamisation, développement et optimisation de la performance de leurs entreprises.

Depuis 2021, Lise est également formée à l'ingénierie des formations et la création d'un organisme de formation.

Pour nous contacter :

Mail : contact@lsovanassociates.com

Du Lundi au vendredi de 9h à 18h

METHODE, TECHNIQUES ET MOYENS PEDAGOGIQUES :

Conçue pour favoriser l'appropriation des nouvelles compétences, cette formation sera résolument concrète et opérationnelle. Véritable « formation-action », les participants travailleront sur leurs propres situations d'entreprise.

La pédagogie sera active et participative, visant à faire produire des idées, des solutions ou des comportements. Les apports théoriques seront faits au fur et à mesure des besoins. Les vidéos informatives, les exercices, les discussions, les mises en pratique, favoriseront l'activité, les échanges, la mémorisation, la découverte personnelle, et contribueront à l'acquisition de nouvelles compétences.

Moyens pédagogiques : Chaque module, chaque séquence, sera accompagné de supports (Powerpoint, fiches de synthèse, etc.) contribuant à l'atteinte des objectifs pédagogiques. Remise d'une documentation reprenant une synthèse des contenus de la formation.

MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION :

- Mises en situation, entraînements ou exercices donnant lieu à un feedback du formateur
Autodiagnostic et autoévaluation par le participant
- Evaluation de l'action de formation en ligne :

- A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site
 - A froid, 40 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation de fin de formation ou d'un certificat de réalisation

QUALITE ET INDICATEURS DE RESULTATS

- 100% de satisfaction
- 100% des stagiaires mesurent une augmentation de leur performance (humaine, financière ou organisationnelle) dans leur pratique professionnelle (mesure effectuée 3 à 6 mois après la formation)