



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

ALLIER

CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT DE L'ALLIER

N° Existence : 83 03 P0019 03 - SIRET : 180 306 540 00014 – APE : 9411 Z

BOOSTER SON DEVELOPPEMENT COMMERCIAL



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

ALLIER

Lieu	Désertines	Moulins	Vichy
Dates	lundis 3, 10, 17, février 2020	A fixer	jeudis 12, 19 et mercredi 25 septembre 2019

Intervenant : Marie-Hélène FARIZON

Participation demandée aux artisans, conjoints, auxiliaires familiaux : 126 € (1) déjeuners offerts

OBJECTIFS

* Fidéliser la clientèle existante en structurant sa démarche commerciale

* Renouveler la clientèle en structurant une démarche de prospection systématique

DUREE

3 jours (21 heures)
9 h - 12 h30 et 13 h 30 - 17 h

NOMBRE DE PARTICIPANTS

maximum 7 personnes

PRE REQUIS

Aucun

PERSONNES CONCERNEES

chef d'entreprise, conjoint
collaborateur/associé, salarié

METHODE PEDAGOGIQUE

- Faire le lien entre la formation suivie et sa mise en œuvre

- Aide à la construction d'outils personnalisés

- Exemples concrets et vécus, études de cas en début et en fin de formation permettant de générer une discussion, un échange, de tester les connaissances et les acquis de chacun et de mettre en application les notions

- Utilisation de supports visuels et graphiques.

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Utilisation de fiches, de mémo, de documents de synthèse, de tests, de QCM etc.. remis à divers moments de la formation. Ceux-ci sont donnés soit pour apporter du rythme à la formation, soit de la légitimité.

- Utilisation d'un power point.

MODALITE DE SANCTION

Attestation de fin de stage

PROGRAMME DU STAGE

1^{ère} jour

- Diagnostic commercial
- Etude et analyse de sa clientèle, du magasin, des outils de vente et de la concurrence
- Définir son plan d'actions commerciales. Définir son positionnement.
- La maîtrise du SWOT
- La mise en place du principe de marketing mix.
- Les 4 P

2^{ème} jour

- Les techniques de vente. De la préparation à l'analyse
- Le traitement des objections
- Les ventes complémentaires
- La fidélisation de ses clients

3^{ème} jour

- Comment trouver de nouveaux clients : les réseaux professionnels, les réseaux sociaux, les prescripteurs
- Comment contacter sa clientèle
- Comment obtenir un rendez vous
- Comment passer le barrage de l'assistante ou de l'accueil

(1) Le coût réel de cette formation s'élève à 875 € nets de taxe.

* Pour les artisans, conjoints collaborateurs/associés, la formation est financée par la participation financière du Conseil de la Formation de la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat d'Auvergne Rhône-Alpes et par la participation demandée à l'entreprise déduite du montant des frais de repas.

* pour les salariés par l'Opérateur de Compétences (OPCO) auprès duquel vous cotisez et par la participation de l'entreprise déduite du montant des frais de repas