

## Formation 9 – Installer votre organisation commerciale

### **Public visé :**

- Créateur et repreneur d'entreprise
- Chef d'entreprise
- Conseil des chefs d'entreprises

**Votre formateur :** Jean-Paul Debeuret, expert-comptable diplômé, entrepreneur chevronné

### Module 1 : Evaluer votre marché et vérifier la pertinence de votre offre

#### **Vos objectifs :**

- Connaître les éléments de l'étude de marché
- Savoir comment mener une étude de marché
- Vous assurer de l'adéquation entre votre offre et votre marché

#### **Votre formation :**

1. Evaluer votre marché : définition du marché, étude des clients, étude des concurrents
2. Vérifier la pertinence de votre offre

### Module 2 : Effectuer Définir vos politiques marketing et commerciales

#### **Vos objectifs :**

- Concrétiser les résultats de votre étude de marché
- Connaître les éléments de vos politiques marketing et commerciale à définir
- Apporter des réponses concrètes aux bonnes questions

#### **Votre formation :**

1. Définir votre politique marketing : vos clients, votre produit, votre prix, votre place, votre distribution
2. Définir votre politique commerciale : qui ? avec quels moyens ? à qui ? où ? quand ? combien ? comment ?

### Module 3 : Trouver de nouveaux clients

#### **Vos objectifs :**

- Connaître les techniques commerciales à votre disposition pour entrer en contact avec des prospects
- Décider quelles sont les techniques adaptées à votre entreprise
- Décider de réaliser les opérations de prospection en interne ou en externe
- Organiser votre fonction commerciale

#### **Votre formation :**

1. L'inventaire des moyens et techniques
2. Les critères de choix
3. Les précautions à prendre

### Module 4 : Mener vos entretiens de vente

#### **Vos objectifs :**

- Appliquer une méthode de vente performante : la méthode ERAC
- Comprendre l'importance de ces 4 phases
- Savoir Ecouter, Reformuler, Argumenter, Concrétiser

#### **Votre formation :**

1. Ecouter
2. Reformuler
3. Argumenter
4. Concrétiser