

# Parcours Développer votre entreprise



Cinq formations vidéo interactives

## Vos objectifs :

- Comprendre les composantes de votre environnement commercial
- Savoir étudier votre marché et fixer vos prix de vente
- Bâtir des relations solides avec vos clients
- Acquérir une méthode de vente performante

## Public visé :

- Porteurs de projets et chefs d'entreprise
- Conseils des porteurs de projets et chefs d'entreprise

## Contenu :

- 8 modules de la Collection Découvrir
- 3 modules de la Collection Comprendre

## 1) 8 modules de la Collection Découvrir

	Vos objectifs	Titre des modules
<b>Formation 1 : Installer votre organisation commerciale</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vérifier l'adéquation entre votre offre et votre marché</li><li>• Apprendre à évaluer votre marché</li><li>• Définir vos politiques marketing et commerciale</li><li>• Déterminer les techniques commerciales adaptées à votre entreprise</li><li>• Acquérir une méthode de vente performante</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Evaluer votre marché et vérifier la pertinence de votre offre</li><li>• Définir vos politiques marketing et commerciale</li><li>• Trouver de nouveaux clients</li><li>• Mener vos entretiens de vente</li></ul>
<b>Formation 2 : Installer votre logistique</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Choisir votre local et l'équiper</li><li>• Comprendre les différents types de montages juridiques possibles pour l'acquisition de véhicules</li><li>• Adopter une démarche précise pour vous assurer et assurer votre entreprise</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Trouver et réserver votre local</li><li>• Equiper vos locaux</li><li>• Acquérir vos véhicules</li><li>• Vous assurer et assurer votre entreprise</li></ul>

## 2) 3 modules de la Collection Comprendre

### Formation 1 : Développer votre entreprise

#### Objectifs :

- Comprendre les pistes de développement possibles pour votre entreprise
- Savoir mettre en œuvre les différentes pistes de développement
- Assurer la rentabilité et la pérennité de votre entreprise

#### Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret    entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé  
Nathalie Genvrin    animateur régional  
Henri Kowalski    consultant en organisation et en développement d'entreprise

#### **Introduction**

Les enjeux du développement pour toute entreprise et l'explication des causes structurelles et conjoncturelles des baisses d'activité.

#### **Les étapes du développement d'une entreprise :**

1. Analyser vos résultats commerciaux
2. Diagnostiquer vos moyens et vos contraintes
3. Déterminer votre politique marketing
4. Fixer votre politique commerciale
5. Equiper, former et animer votre force de vente
6. Fidéliser la clientèle existante
7. Vendre plus quotidiennement aux clients actuels
8. Trouver de nouveaux clients
9. Vendre grâce à Internet
10. Muscler votre force de vente
11. Ouvrir de nouveaux canaux de distribution
12. Ouvrir de nouveaux points de vente en propre
13. Lancer de nouveaux produits ou services
14. Exporter

#### **Conclusion**

Le développement d'une entreprise repose sur un plan de développement cohérent, solide et construit. Il ne se décrète pas mais se travaille et nécessite l'adhésion de l'ensemble des personnels de l'entreprise.

### Formation 2 : Réussir vos ventes

#### Objectifs :

- Connaître la méthode de vente PERAC
- Savoir découvrir les besoins des clients, bâtir des argumentaires de vente et les utiliser judicieusement
- Apprendre à convaincre les clients et à concrétiser vos ventes

#### Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret    entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé  
Nathalie Genvrin    animateur régional  
Henri Kowalski    consultant en organisation et en développement d'entreprise

## Introduction

Tout entretien avec un tiers est un entretien commercial qui doit être mené à bien suivant une méthode de vente rigoureuse.

### Les étapes de la réussite de vos ventes :

1. Comprendre la méthode de vente PERAC
2. Préparer vos entretiens de vente
3. Ecouter vos interlocuteurs
4. Reformuler ce vous avez compris
5. Argumenter vos dires et votre prix
6. Concrétiser vos entretiens
7. Susciter l'envie d'acheter
8. Vendre des articles complémentaires
9. Vendre des prestations complémentaires
10. Attirer les prospects
11. Vendre à un prospect qui exprime un besoin
12. Vendre à un prospect sans besoin exprimé

## Conclusion

On ne naît pas commercial, on le devient.

## Formation 3 : Motiver vos équipes

### Objectifs :

- Trouver et adopter votre mode de management
- Savoir comment recruter, former, animer et motiver vos équipes
- Connaître et appliquer les techniques de motivations individuelle et collective au sein de votre entreprise

### Vos formateurs :

- Jean-Paul Debeuret      entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé
- Henri Kowalski            consultant en organisation et en développement d'entreprise
- Aurélié Poilpray-Lacomme      consultant en entrepreneuriat et finance

## Introduction

Les sources de motivation des équipes

### Les étapes de la motivation des équipes :

1. Définir votre projet d'entreprise et ses valeurs
2. Mettre en place les règles du jeu comportementales
3. Définir les règles du jeu financières
4. Fournir les moyens matériels pour travailler correctement
5. Adopter des comportements managériaux positifs
6. Apprendre à déléguer
7. Gérer par objectifs
8. Communiquer avec vos équipes
9. Faire le point tous les lundis matins
10. Négocier des objectifs individuels
11. Réaliser régulièrement les bilans et les lettres de mission personnels
12. Récompenser les efforts et les résultats individuels
13. Faire le point mensuel avec l'équipe
14. Analyser les résultats
15. Lancer le futur
16. Récompenser les efforts et les résultats collectifs

## Conclusion

La motivation de vos équipes ne se décrète pas mais se travaille au jour le jour.