

Démarrer votre activité

Formation 5 *Votre environnement commercial*

Vos objectifs pour la formation

- Acquérir les techniques pour vous faire connaître et conquérir de nouveaux clients
- Savoir accueillir vos clients et mener des entretiens de vente
- Apprendre à mettre en œuvre les techniques commerciales qui permettent de fidéliser les clients et de développer le chiffre d'affaires

Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé

Marie-Jeanne Pinard expert-comptable, commissaire aux comptes

Pascal Roy manager de bureau d'expertise comptable

Vos collègues, porteurs de projets :

Caroline Ilot secrétaire infographiste indépendante

Henri Dufour création de son restaurant

Pascal Maisonneuve reprise de l'entreprise de bâtiment de son patron

Ce programme de formation est exclusivement réservé à une utilisation personnelle et individuelle. Il est interdit de faire une quelconque utilisation collective, de reproduire tout ou partie de ce programme dans quelque but et pour quelque audience que ce soit sans l'autorisation écrite, nominale et spécifique de FORCES.



Le mode d'emploi des formations FORCES

- Avant la formation**, évaluez, dans un premier temps, vos connaissances. Cette phase vous permet :
 - de déterminer vos connaissances sur le thème,
 - de recenser quels sont vos besoins et vos attentes sur les différents sujets traités par cette formation.
- Formez-vous :**
 - Visionnez la formation vidéo jointe.
 - Cette formation est divisée en 4 modules de 35 à 45 minutes chacun. Chaque module comprend 3 actes :
 - une conférence de Jean-Paul Debeuret sur le thème développé dans le module
 - l'entretien d'un premier porteur de projet avec un premier consultant du cabinet FORCES EXPERTS
 - l'entretien d'un deuxième porteur de projet avec un deuxième consultant du cabinet FORCES EXPERTS
 - A l'aide du livret joint, testez, validez et complétez les connaissances acquises grâce à la formation. Vous pouvez le faire soit à la fin de chaque module de la formation, soit en cours de module après la conférence de Jean-Paul Debeuret.
 - Reportez-vous si besoin aux définitions.
- Après la formation**, évaluez vos connaissances, afin de vérifier que vous avez bien intégré les notions et enseignements fondamentaux de la formation.
Si nécessaire, visionnez une nouvelle fois la formation vidéo.
- Pour vous aider dans vos démarches et approfondir certains points, FORCES a sélectionné pour vous **des adresses utiles**. Contactez-les.

Le plan de la formation (vidéo et tests)

| | Pages |
|--|-------|
| Evaluez vos connaissances avant la formation | 3 |
| Définitions | 4-5 |
| Module 17 : Vous faire connaître | 6-7 |
| Module 18 : Trouver de nouveaux clients | 8-9 |
| Module 19 : Accueillir vos clients | 10-11 |
| Module 20 : Mener vos entretiens de vente | 12-13 |
| Evaluez vos connaissances après la formation | 14-15 |
| Adresses utiles | 15 |