

# Développer votre entreprise

## Vos formateurs :

**Jean-Paul Debeuret**

entrepreneur chevronné et diplômé  
d'expertise comptable

**Henri Kowalski**

consultant en organisation  
et développement d'entreprise

## Votre animatrice :

**Nathalie Genvrin**

responsable grands comptes

*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.*



## Les objectifs de la formation « DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE »

1. Comprendre les pistes de développement possibles pour votre entreprise
2. Savoir mettre en œuvre les différentes pistes de développement
3. Assurer la rentabilité et la pérennité de votre entreprise

### Le mode d'emploi des formations FORCES

- 1 - **Avant la formation**, évaluez, dans un premier temps, vos connaissances (pages 4 et 5).

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.

- 2 - **Formez-vous :**

- Visionnez la formation vidéo jointe.
- Cette formation est divisée en 14 étapes, plus l'introduction et la conclusion, de 6 à 10 minutes chacune. Le minutage cumulé est indiqué page suivante.
- A l'aide du livret joint, testez, validez et complétez les connaissances acquises grâce à la formation vidéo. Vous pouvez le faire soit à la fin de chaque étape de la formation, soit quand vous le souhaitez.
- Reportez-vous si besoin aux définitions (pages 6 à 7).

- 3 - **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.

- 4 - Pour vous aider dans vos démarches et approfondir certains points, FORCES a sélectionné pour vous des **adresses utiles**. N'hésitez pas à prendre contact.

## Le plan de la formation (vidéo et tests)

	Minutage vidéo	Pages
Évaluez vos connaissances avant la formation		4-5
Définitions		6-7
Tableaux de synthèse		8-9
Introduction	0'00	10-11
1 – Analyser vos résultats commerciaux	5'54	12-13
2 – Diagnostiquer vos moyens et vos contraintes	13'07	14-15
3 – Déterminer votre politique marketing	18'58	16-17
4 – Fixer votre politique commerciale	24'36	18-19
5 – Equiper, former et animer votre force de vente	30'51	20-21
6 – Fidéliser la clientèle existante	37'31	22-23
7 – Vendre plus quotidiennement aux clients actuels	45'06	24-25
8 – Trouver de nouveaux clients	53'25	26-27
9 – Vendre grâce à Internet	1'04'45	28-29
10 – Muscler votre force de vente	1'14'40	30-31
11 – Ouvrir de nouveaux canaux de distribution	1'23'28	32-33
12 – Ouvrir de nouveaux points de vente en propre	1'32'16	34-35
13 – Lancer de nouveaux produits ou services	1'37'56	36-37
14 – Exporter	1'44'47	38-39
Conclusion	1'53'18	40-41
Évaluez vos connaissances après la formation		42-43
Adresses utiles		43