

# Améliorez vos stratégies d'affaires pour réaliser vos objectifs d'entreprise

## Plan de formation



+ deux séances de 90 minutes  
d'accompagnement individuel  
en option

### OBJECTIFS

À la fin de cette formation, vous serez en mesure de :

- Structurer votre stratégie de commercialisation selon la vision de votre organisation en contexte de ressources limitées
- Créer un impact optimal en utilisant les médiums les plus appropriés et vous démarquer de la concurrence par un argumentaire de vente convaincant
- Maximiser la puissance de vos arguments et de coordonner avec efficacité vos efforts de prospection

### CONTENU

#### Développer ses marchés (3 heures)

- Enjeux de la commercialisation
- Éléments à considérer avant d'établir sa stratégie de commercialisation
- Précisions sur le produit vendu
- Marché cible
- Raisons pour lesquelles un client achète chez vous
- Raisons pour lesquelles un client vous choisi
- Évaluation de sa concurrence pour se distinguer dans le marché
- Facteurs à considérer pour fixer le juste prix
- Publicité et promotion en contexte de ressources limitées

#### Développer sa valeur commerciale (3 heures)

- Fonctions de la communication marketing
- Générer de la valeur dans l'esprit du client
- Communication marketing
  - Avantages et bénéfices
  - Définir autrement son offre de produits et services
  - Slogan et signature publicitaire

# Améliorez vos stratégies d'affaires pour réaliser vos objectifs d'entreprise



+ deux séances de 90 minutes  
d'accompagnement individuel  
en option

## Plan de formation

- Développer son argumentaire de vente
- Buts à atteindre avec la communication marketing
- Choix des bons outils de communication
- Paramètres à respecter dans son site Internet
- Réseaux sociaux comme média de communication

### Développer vos ventes (3 heures)

- Processus d'achat du client potentiel
- Personnes impliquées dans la prise de décision d'achat
- Démarche de prospection
- Prise de contact avec le client
- Préparation d'une rencontre avec le client
- Méthode CAB
- Stratégies de communication efficaces
- Réfutation des objections
- Stratégies de négociation
- Conclusion d'une vente
- Réseauter efficacement

### Optionnel

#### Accompagnement individuel - *Coaching* (3 heures)

- Ce coaching optionnel de 3 heures vous permet de transférer et d'appliquer les notions acquises dans votre contexte de travail. Cette rencontre personnalisée vous permettra de mettre rapidement en pratique vos compétences en commercialisation, en communication marketing et en vente.