



M2BK CONSULTING
2 RUE JEAN MACE, 69600 OULLINS-PIERRE-BENITE
RCS 919441501
Déclaration d'activité n° 84692060469

MAÎTRISER LES STRATÉGIES COMMERCIALES POUR DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ



Objectif : Apprendre à vendre efficacement des prestations , optimiser la relation client et structurer une stratégie commerciale rentable.

Durée : À partir de 60 heures ,adaptable selon les besoins des participants ,7 jours ou sessions modulaires.

Module 1 : Comprendre son Marché et Son Positionnement (8 heures)

Objectif : Identifier les attentes clients et se différencier efficacement.

- Analyse du marché et des opportunités commerciales.
- Identification du client idéal et compréhension de ses besoins.
- Étude de la concurrence et définition du positionnement unique.

Module 2 : Prospecter et Trouver de Nouveaux Clients (8 heures)

Objectif : Générer des leads et développer son portefeuille clients.

- Stratégies de prospection adaptées à différents secteurs (terrain, digital, partenariats).
- Optimisation de la présence sur le web et les réseaux sociaux.
- Techniques de prospection téléphonique et prise de rendez-vous efficaces.
- Obtention de recommandations et mise en place de stratégies de fidélisation.

Module 3 : Mener un Entretien de Vente Impactant(10 heures)

Objectif : Savoir convaincre et conclure plus de ventes.

- Déroulement d'un entretien de vente structuré pour maximiser l'impact.
- Construction d'un argumentaire commercial percutant.
- Gestion des objections et défense du prix sans négociation agressive.
- Techniques de closing et stratégies de suivi après le rendez-vous.



M2BK CONSULTING
2 RUE JEAN MACE, 69600 OULLINS-PIERRE-BENITE
RCS 919441501
Déclaration d'activité n° 84692060469

Module 4 : Rédiger et Défendre des Offres Commerciales(8 heures)

Objectif : Optimiser la présentation des devis et propositions commerciales.

- Création de propositions commerciales claires, détaillées et attractives.
- Présentation et explication d'un devis pour le rendre convaincant.
- Techniques de justification du prix et gestion des objections liées au budget.

Module 5 : Construire une Relation Client Durable (8 heures)

Objectif : Fidéliser ses clients et générer du bouche-à-oreille.

- Développement d'une relation de confiance dès le premier contact.
- Gestion proactive des attentes et prévention des conflits.
- Techniques de gestion des réclamations et traitement des insatisfactions.
- Mise en place d'un suivi client et stratégies de recommandation.

Module 6 : Booster Son Activité avec le Digital(8 heures)

Objectif : Utiliser le numérique pour attirer et convertir plus de prospects.

- Création et optimisation d'un site web pour la conversion commerciale.
- Stratégies de référencement local et exploitation de Google My Business.
- Publicité en ligne (Google Ads, Facebook Ads) pour attirer des prospects qualifiés.
- Collecte et gestion des avis clients pour renforcer la crédibilité de l'entreprise.

Module 7 : Mise en pratique et plan d'action personnalisé (10 heures)

Objectif : Appliquer immédiatement les acquis pour des résultats concrets.

- Diagnostic des forces et axes d'amélioration de l'activité commerciale.
- Élaboration d'un plan d'action structuré sur six mois pour optimiser la croissance.



M2BK CONSULTING
2 RUE JEAN MACE, 69600 OULLINS-PIERRE-BENITE
RCS 919441501
Déclaration d'activité n° 84692060469



Objectifs Pédagogiques :

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Analyser et comprendre son marché : Identifier les opportunités, la concurrence et les attentes des clients pour affiner son positionnement.
- Développer une stratégie de prospection efficace : Utiliser les bons canaux (terrain, digital, téléphone) pour attirer et convertir des prospects.
- Mener un entretien de vente structuré et impactant : Détecter les besoins du client, argumenter avec efficacité et conclure plus de ventes.
- Rédiger et défendre des offres commerciales convaincantes : Présenter des devis clairs, justifier ses prix et éviter les négociations agressives.
- Fidéliser ses clients et générer du bouche-à-oreille : Construire une relation de confiance, gérer les insatisfactions et encourager les recommandations.
- Utiliser le digital pour booster son activité : Optimiser sa présence en ligne, maîtriser les avis clients et utiliser la publicité digitale pour attirer plus de prospects.

Modalités pédagogiques adaptées aux personnes en situation de handicap

Accessibilité : Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Nous vous invitons à nous informer de vos besoins spécifiques lors de votre inscription afin que nous puissions adapter au mieux notre accueil et nos conditions de formation.

Référent Handicap :

Contact : Morgane CARRASCO

Téléphone : 06 26 34 88 81



Public visé :

- Entrepreneurs et indépendants
- Commerciaux et chargés d'affaires
- Dirigeants de TPE/PME
- Toute personne en charge du développement commercial

Date et délai d'accès :

- La durée de la formation est de 60heures
- Plusieurs rythmes possibles
- sous un délai de 3 mois en fonction des contraintes et délais de pris en charge

Modalités Pédagogiques :

- Alternance entre théorie et cas pratiques
- Mises en situation, jeux de rôle et simulations de vente
- Ateliers de rédaction de devis et de réponses aux objections
- Support de formation PDF + modèles de scripts et outils commerciaux

Évaluation de la Formation :

- Exercices pratiques et mises en situation évaluées tout au long de la formation
- Remise d'une attestation de formation à la fin du parcours

Langue de la formation

La formation est dispensée en français.

Intervenant

Formateur expert dans ce domaine avec expérience entrepreneuriale.

Tarif

Durée : à partir de 60 heures

Sur devis (en fonction du format et du nombre de participants)

Lieu

En ligne (visio-formation) ou en présentiel, selon les préférences et les besoins des participants.

