



La Cour St Nicolas

FORMATIONS

2
JOURS

19-20 mars
2019

Le plan d'actions commerciales : Développer sa capacité à vendre et à saisir toutes les opportunités

PUBLIC CONCERNE : Artistes entrepreneur des Ateliers de Paris

1. OBJECTIFS :

- Être capable de créer et mettre à jour son plan d'actions commerciales.
- Savoir définir et atteindre des objectifs réalistes.
- Développer et utiliser sa créativité au service de sa force de vente.
- Se défaire de ses blocages et de ses croyances limitantes pour vendre.
- Mieux appréhender sa manière de communiquer et de présenter son activité.
- Créer et s'entraîner à présenter son pitch.

2. PROGRAMME :

a- Lever les peurs et les blocages pour aller vers la concrétisation de son projet et de son rêve :

- Le point sur la situation de chacun
- Travailler sur les freins à la vente
- Savoir qui l'on est pour savoir ce que l'on souhaite.
- Valider son projet et écrire son pitch en répondant aux 3 cercles d'or (Pourquoi, Comment, Quoi) et s'y entraîner.

b. Les bases du plan d'action commercial

- Valider sa stratégie marketing, les 4P : produit, prix, place, promotion.
- Le plan d'actions commerciales : définition

- Définir et choisir des objectifs SMART.
- Déployer et mettre en œuvre un plan d'action commercial : les stratégies et les outils.
- Planifier son plan d'action commercial.
- Contrôler son plan d'action commercial.

c- Développer son aisance relationnelle

- Découvrir la méthode OPR et optimiser son potentiel relationnel.
- Exercices de négociation et de rdv clientèle à partir de la méthode OPR.

3. METHODES PEDAGOGIQUES :

- Une animation essentiellement inter active.
- De courts exposés théoriques permettant d'acquérir les connaissances de bases.
- Des exercices d'applications et des mises en situations, commentés et analysés par le groupe.

LA COUR SAINT NICOLAS

Tel : 01.43.44.75.19

www.lcsn.fr / contact@lcsn.fr

La Cour St Nicolas

85, Avenue Ledru Rollin 75012 Paris