

JOURNÉE THÉMATIQUE



"DÉMARCHE COMMERCIALE"

Déployer une relation commerciale de qualité !

Objectifs :

- Identifier les fondamentaux de la prospection commerciale en vue de les appliquer à son activité entrepreneuriale.
- Élaborer une offre commerciale adaptée à son activité entrepreneuriale à partir de besoins identifiés et d'un positionnement clarifié.
- Ajuster sa posture commerciale en situation de vente en accord avec son activité entrepreneuriale, ses valeurs, ses cibles, ses réseaux.

Contenus :

- Apports théoriques sur l'offre commerciale, les clients, les réseaux et la négociation.
- Exercices et mises en situations autour du savoir-être commercial et de la prospection.
- Exercices d'élaboration de son offre et ébauche de son plan d'actions commerciales pour son activité entrepreneuriale.

Public :

Toute femme résidant en Bretagne ou souhaitant y créer, développer ou reprendre une entreprise.

Prérequis :

Etat d'avancement du projet : s'être questionnée sur l'efficacité de la stratégie commerciale au regard des retours terrain.

Matériel et technique : pour suivre la formation dans les meilleures conditions, il est recommandé de disposer d'une pièce au calme, d'une connexion wifi stable, d'un ordinateur ou d'une tablette équipé•e d'un micro et d'une webcam (pas de smartphone) et de connaître l'utilisation des fonctions classiques de Zoom ou Teams.

Modalités :

- Inscription via un formulaire sécurisé en ligne.
- Formation d'une journée de 7 h en distanciel.
- Approche psychosociale de la femme et son projet dans son environnement.
- Intervenant•es expertes métiers et/ou de l'entrepreneuriat au féminin.
- Animation fondée sur l'intelligence collective, les apports, les mises en situations et les échanges entre pairs.
- Accès personnel, gratuit, sécurisé aux contenus pédagogiques sur une plateforme numérique dédiée et à l'annuaire des adhérentes EAFB.
- Groupes de 12 à 16 femmes porteuses de projet et/ou cheffes d'entreprises.

Évaluations :

- De préformation avant l'entrée en formation.
- A chaud pendant et après la séance.
- De bilan, de satisfaction et à 90 jours après la séance.

Attestations :

Remise d'un certificat de réalisation et d'une attestation d'assiduité à l'issue de la formation sous réserve de la complétude des émargements et des évaluations requis.

Les + EAFB :

Entreprendre Au Féminin Bretagne (EAFB) est un organisme de formation certifié Qualiopi et un réseau économique de plus d'un millier d'adhérentes. L'adhésion à EAFB donne accès à des activités du réseau (ateliers, rencontres, forums partenaires, etc.), des formations, un accompagnement individuel ou collectif et des services (consultation juridique, protection sociale, etc.).

