

COMMERCIAL APPLIQUÉ AUX MÉTIERS DE L'ARTISANAT

- ★ Coût de la formation pris en charge pour les artisans.
- ★ Possibilité de prise en charge pour les autres publics : contactez-nous



INTITULÉS & OBJECTIFS	DURÉE	TARIFS	LIEU	DATES	LES +
<p>Construire la stratégie commerciale de son entreprise artisanale :</p> <p>Plébiscitée par nos anciens stagiaires</p> <p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none">· Élaborer une stratégie commerciale adaptée à l'entreprise et à sa clientèle· Concevoir, formaliser et mettre en œuvre un plan d'action personnalisé· Contrôler et valider la politique commerciale	3 jours	Frais d'inscription : 60€ Coût de formation : ★ 630€	Agen	• Ven 17, 24 et 31 / 01 • Lun 08, 15 et 22 / 06 • Lun 12, 19 et 26 / 10	
<p>Prospecter pour élargir sa clientèle</p> <p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none">· Élaborer une stratégie commerciale de prospection, porteuse d'objectifs de développement· Acquérir les techniques, les méthodes de prospection nécessaires à la démarche· Contrôler et valider la politique commerciale	1 jour	Frais d'inscription : 30€ Coût de formation : ★ 210€	Agen	• Lun 17 / 02 • Lun 25 / 05 • Ven 02 / 10	
<p>Fidéliser sa clientèle</p> <p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none">· Définir et développer une démarche de fidélisation de la clientèle· Acquérir des méthodes et outils pour réaliser des actions de relation client de qualité· Analyser la rentabilité des actions mise en œuvre	1 jour	Frais d'inscription : 30€ Coût de formation : ★ 210€	Agen	• Lun 14 / 09 • Ven 06 / 11	
<p>Améliorer sa communication orale en situation professionnelle :</p> <p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none">· Acquérir les bases de la communication interpersonnelle orale· S'affirmer dans le respect de l'autre· Développer une communication en situation professionnelle	1 jour	Frais d'inscription : 30€ Coût de formation : ★ 210€	Agen	• Ven 07 / 02 • Ven 18 / 09	
<p>Maîtriser les techniques de vente : niveau 1</p> <p>Adaptée à votre activité, appréciée par les stagiaires qui ont demandé par la suite un niveau expert</p> <p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none">· Acquérir des techniques de vente, en les intégrant dans ses relations et ses pratiques· Maîtriser la négociation dans différentes situations professionnelles (méthode CAOMOR)· Évaluer ses performances au regard des marges et du seuil de rupture	2 jours	Frais d'inscription : 30€ Coût de formation : ★ 420€	Agen	• Ven 13 et 20 / 03 • Lun 21 et 28 / 09	

INTITULÉS & OBJECTIFS	DURÉE	TARIFS	LIEU	DATES	LES +
<p>Maîtriser les techniques de vente : niveau 2 EXPERT de la vente vous serez</p> <p>Prérequis : Avoir participé au stage Maîtriser les techniques de vente niveau 1</p> <p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> · Perfectionner ses techniques de vente au travers de différentes phases du plan de vente · Acquérir de la fluidité et de l'aisance dans ses argumentaires et pour traiter les objections · Maîtriser son relationnel commercial et améliorer son taux de réussite commerciale 	1 jour	Frais d'inscription : 30€ Coût de formation : ★ 210€	Agen	• Ven 15 / 05 • Lun 02 / 11	
Animateur : F. ROBICQUET - EXPANSIAL					
<p>Aménager et valoriser son point de vente</p> <p>Exclusivité pour ce stage : le formateur dans votre entreprise une demi-journée pour travailler sur votre point de vente</p> <p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> · Identifier les actions d'amélioration à mettre en œuvre dans l'environnement physique du commerce (intérieur/extérieur) et sur le plan de la communication · Élaborer des actions et des outils de développement, de valorisation et d'animation · Travailler sur leur réalisation et leur mise en œuvre pour acquérir une autonomie 	2 jours + 1/2 journée en entreprise	Frais d'inscription : 60€ Coût de formation : ★ 620€	Agen	• Lun 20 et 27 / 04 • Ven 09 et 16 / 10	
Animateur : F. ROBICQUET - EXPANSIAL					
<p>Réussir sa participation à une manifestation : salons, marchés, foires ou portes-ouvertes</p> <p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> · Préparer efficacement et commercialement sa participation à un salon · Mettre en œuvre la communication événementielle auprès de sa clientèle et des partenaires · Participer avec efficacité · Exploiter les contacts et mesurer les retombées 	2 jours	Frais d'inscription : 30€ Coût de formation : ★ 420€	Agen	• Ven 27 / 03 et ven 03 / 04 • Lun 09 et lun 16 / 11	
Animateurs : F. ROBICQUET / F. ESCUSA - EXPANSIAL					
<p>Répondre efficacement et gagner un appel d'offres</p> <p>Adaptée à la spécificité de l'artisan, unique dans le Lot-et-Garonne !</p> <p>Prérequis : N'avoir jamais répondu à un appel d'offres</p> <p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> · S'approprier les règles de la commande publique et le vocabulaire spécifique de la commande publique · Savoir mettre en place un système de veille sur les avis de marchés · Savoir analyser un marché de consultation · Savoir présenter un dossier de réponse, un cahier de clauses techniques 	1 jour	Frais d'inscription : 30€ Coût de formation : ★ 210€	Agen	• Ven 14 / 02 • Lun 14 / 09	
Animateur : W. DREANO - COOP ALPHA					
<p>Réponse dématérialisée à un appel d'offres</p> <p>Prérequis : Avoir déjà répondu à un appel d'offres en format papier</p> <p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> · Connaître les aspects réglementaires de la dématérialisation · Savoir renseigner un DUME · Connaître le principe des marchés publics simplifiés · Maîtriser le dépôt électronique 	1 jour	Frais d'inscription : 30€ Coût de formation : ★ 210€	Agen	• Ven 21 / 02 • Lun 08 / 06 • Ven 20 / 11	
Animateur : W. DREANO - COOP ALPHA					