

# MOI COMMERCIAL? jamais

## Programme de formation

### CRÉATEUR / REPRENEUR : DÉFINIR ET METTRE EN PLACE SA STRATÉGIE COMMERCIALE ET COMMUNICATION

#### Objectifs de la formation :

- Savoir définir une stratégie commerciale précise pour obtenir des résultats commerciaux concrets
- Être autonome et confiant dans ses efforts commerciaux
- Mettre en place la stratégie de communication en support des actions commerciales.
- Comprendre et maîtriser la logique des réseaux sociaux adaptés à son business pour les gérer soi-même

#### Durée + Horaires

- 4 jours, 7 heures (9h à 17h)  
Soit 28h réparties sur 1 mois  
comme tel :
- Jour 1 et 2** consécutifs.
- 15 jours après **Jour 3**.
- 15 jours après **Jour 4**.

#### Dates

Dates sur le site internet :  
[www.moi-commercial-jamais.com](http://www.moi-commercial-jamais.com)

#### Lieu :

Draveil, 91  
*(Adresse précise  
communiquée 15 jours  
avant le démarrage de  
la formation selon  
l'adaptation du lieu à  
l'accès PMR).*

#### Public et pré requis :

- **Public** : porteur de projet de création ou de reprise d'entreprise
- **Pré-requis** : Admission sans disposition particulière.

Un entretien téléphonique est réalisé initialement. Une fiche de candidature est ensuite envoyée au candidat avant toute inscription définitive. Cette procédure permet de valider les prérequis et de positionner le niveau et les attentes du candidat.

#### Coût HT Global + Financement

2500 euros HT – Prise en charge possible via OPCO

#### Nombre de stagiaires :

5 maximum

Moi Commercial Jamais

EURL au capital de 3000 euros - SIRET : 90171985600014 - APE : 7021Z - N° déclaration d'activité formateur : 11910904991

2 bis avenue de Bellevue, 91210 Draveil - [www.moi-commercial-jamais.com](http://www.moi-commercial-jamais.com)

Version 1 du 02 mars 2023

## Les points forts de la formation :

- Petit groupe limité permettant les échanges au cas par cas et de réaliser des avancées concrètes. Ce n'est pas uniquement de l'information descendante.
- La méthode appliquée est 100% participative. Tout le travail et le feedback se fait « en direct », au fil de l'eau, par des questions/réponses de la formatrice et du groupe afin d'utiliser la force du collectif. Chaque participant bénéficie ainsi de regards extérieurs sur son entreprise et sa stratégie.
- La formatrice reste disponible après la formation n'hésitant pas à prodiguer des conseils aux stagiaires à leur initiative.

## Contenu pédagogique – Programme de la formation :

### **JOUR 1 (7H) : TROUVER MA « VRAIE » DIFFERENCE SUR MON MARCHÉ + MES CIBLES & SAVOIR QUOI LEUR DIRE !**

#### **MATINEE :**

- « Tout part de soi » - Atelier très interactif pour prendre du recul et :
  - Découvrir sa « VRAIE » différence par rapport à la concurrence
  - Identifier sa ou ses cible(s) client(s) vraiment précisément
  - Mise en exergue du positionnement de l'entreprise

#### **APRES-MIDI :**

- Comment savoir à qui l'on s'adresse ? Quand on parle à tout le monde, on ne parle à personne. C'est bien joli mais comment on fait pour trouver sa cible/persona ? Ces mots, on les entend mais ils restent abstraits et surtout même si on l'a trouvé, on ne sait pas quoi en faire.
- Cette fois, vous faites connaissance avec vos « vrais » clients. Vous comprenez comment tirer profit de cette mine d'or ! On va visualiser votre cible bien au-delà de votre imagination afin de vous permettre de trouver le ton de votre communication, des sujets de post, blog, textes de site, bosser sur votre référencement. Tout part de là.
- Travail de fond pour valider, corriger et préciser les cibles et positionnement selon les informations mises en exergue le matin (point de départ obligé pour une stratégie commerciale efficace et mettre en œuvre sa communication)

#### **APRES-MIDI :**

- Comment monter son offre tarifaire ? On décortique l'intégralité de votre offre tarifaire. Est-ce que vous gagnez votre vie ? Vérification de l'adéquation tarif/prestation/positionnement/cible.
- Validation du catalogue de prestation : est-ce compréhensible de la part du client ? Optimisation de l'offre client.

## Contenu pédagogique – Programme de la formation :

### JOUR 2 (7H) : JE DÉTESTE FAIRE MON COMMERCIAL + VALIDATION DE MON OFFRE TARIFAIRE

#### MATINEE :

- Mise à plat des fondamentaux d'une stratégie commerciale : A quoi ça sert ?
- Reprise des éléments échangés la veille pour travailler sur sa « baseline » / son « pitch » : ces mots accrocheurs qui doivent attirer l'attention et valoriser sa « vraie » différence.
- Le pire que l'on pourrait vous dire : « tu ressembles à tout le monde ». On va tout faire pour que cela n'arrive pas !
- Travail en individuel (avec aide du formateur) et testé « en condition » par une présentation au groupe. Cela permet d'affiner le message et de confirmer la pertinence de chaque mot utilisé. On va dans le détail pour que vous soyez différent et percutant. Bref, on doit se souvenir de vous. Et cela, tout en étant en adéquation avec votre personnalité. Ne soyez pas quelqu'un d'autre !

#### APRES-MIDI :

- Comment monter son offre tarifaire ? On décortique l'intégralité de votre offre tarifaire. Est-ce que vous gagnez votre vie ? Vérification de l'adéquation tarif/prestation/positionnement/cible.
- Validation du catalogue de prestation : est-ce compréhensible de la part du client ? Optimisation de l'offre client.

### JOUR 3 (7h) : DEBRIEFING – ON ARRÊTE DE PENSER « PROSPECTION À LA PAPA »

#### MATINEE :

- Retour sur les suites du module initial : les changements, les prises de consciences, les blocages.
- Point sur les « challenges » donnés la dernière fois.
- On prend le temps de parler de chaque cas pour identifier les zones de blocages à retravailler ensemble et on décortique ce qui reste à faire évoluer.

#### APRES-MIDI :

- Mettre en place une prospection adaptée à son activité et surtout sa personnalité : les différents canaux à disposition. Comment démarrer et faire « sans douleur ». Bref, comment vendre sans vendre ?
- Le commerce, c'est une question d'organisation : savoir établir ses priorités + mettre en place d'un plan d'actions concrètes, s'organiser pour prospecter efficacement.

## Contenu pédagogique – Programme de la formation :

### JOUR 4 (7H) : DEBRIEFING – ON SE LANCE SUR LES RÉSEAUX

#### MATINÉE :

- Débriefing complet : On prend le temps de parler de vous. On fait un point à 360° pour vérifier ce qui a été mis en place. On valide la dernière version du pitch de présentation.
- Questions/réponses pour identifier les points à travailler ensemble.

#### APRES-MIDI :

- Selon l'intégration et l'identification de sa « vraie » différence, comment la mettre en exergue sur les réseaux sociaux et maîtriser sa communication afin qu'elle soit homogène et porteuse de son identité.
- Présentation des différents supports de communication adéquats selon l'activité de chaque participant et de leurs atouts (dont les réseaux sociaux).
- Les outils indispensables (et gratuits) pour assurer sa communication soi-même.

## Matériel Requis :

- Votre carte de visite et/ou flyer si vous en avez un(e). Il servira au démarrage de la formation. Si vous n'en avez pas encore, ce n'est pas un souci !

## Suivi et évaluation :

### Modalités de suivi :

Évaluation formative en continu.

La formatrice assure un suivi dans les mois suivants la formation en maintenant un contact régulier et direct auprès des stagiaires à leur initiative. Elle donne les contacts de son réseau et de professionnels permettant d'aider et aiguiller les stagiaires, leur permettant d'éviter la solitude de l'entrepreneur.

### Modalités d'évaluation :

Document d'évaluation de satisfaction à chaud / Attestation de fin de formation.

## Encadrement / Formatrice intervenante :

Compétences et qualifications de la personne chargée d'assister le stagiaire :

**Alice AUCLER**, forte d'une carrière à la fois dans les fonctions commerciales et en agence de communication, est formatrice, consultante, conférencière et coach, **spécialisée en création d'entreprise**.

Elle-même est cheffe d'entreprise, elle a créé 3 sociétés et accompagne depuis plus de 15 ans des créateurs et repreneurs d'entreprise en mettant du sens dans leurs actions pour qu'ils puissent être alignés avec les objectifs de leur propre entreprise.



## Moyens pédagogiques et d'encadrement :

- Supports et matériels utilisés : PowerPoint, vidéos, paperboard
- Nous alternons régulièrement théorie et pratique, chacun des participants est amené à parler de son activité de ses problématiques pour illustrer les sujets abordés. Cette implication permet d'effectuer un travail personnel efficace et concret, qui facilitent l'intégration des notions
- **Documents remis** : Le plan du déroulement de la formation, un mémo reprenant les informations importantes, une liste de ressources documentaires, les liens vers des applications et logiciels utiles (libres et gratuits), enquête de satisfaction
- Modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné : séances collectives en salle.

## Modalité d'inscription

### Contact :

Afin d'obtenir des renseignements sur cette formation, merci de contacter Alice AUCLER au 06 30 65 61 80 ou [contact@moi-commercial-jamais.com](mailto:contact@moi-commercial-jamais.com) .

### Modalités d'inscription et délais d'accès à notre formation :

- Afin de vous inscrire à notre formation, merci de contacter 15 jours maximum avant le début de la formation : Alice AUCLER au 06 30 65 61 80 ou [contact@moi-commercial-jamais.com](mailto:contact@moi-commercial-jamais.com) pour un entretien téléphonique, préalable à l'envoi de votre fiche de candidature.
- Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons une convention de formation et une convocation vous sera envoyée par email entre 15 jours et 1 jours avant le début de la formation.
- En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit nous être parvenu avant le début de la formation.

### Accessibilité aux personnes handicapées :

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les memes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins. Pour toute question, merci de contacter Alice AUCLER au 06 30 65 61 80 ou [contact@moi-commercial-jamais.com](mailto:contact@moi-commercial-jamais.com) .