

## Formation S15 : Développer l'activité commerciale de vos Esat et EA

2 jours

Dernière modification le 25 août 2021

### Présentation

Vous souhaitez acquérir les techniques nécessaires pour mettre en place une stratégie commerciale et développer l'activité de vos établissements et services d'aide par le travail (Esat) et de vos entreprises adaptées (EA), afin de faire face à la concurrence et de trouver de nouveaux clients.

### Objectifs de la formation

Analyser la situation actuelle.

Adapter la stratégie commerciale aux nouveaux enjeux.

Formaliser le plan d'action commercial.

Mettre en œuvre une prospection efficace.

Mesurer les performances de la démarche commerciale.

### Public

Directeur général, directeur d'Esat, responsable du développement de l'activité commerciale et chef d'atelier

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap

### Pré-requis

Connaissances professionnelles relatives à la formation exercée.

### Programme

Du marketing à la vente

Définir le positionnement stratégique de l'activité.

Le diagnostic stratégique :

La sélection des axes prioritaires en mesurant l'impact financier des choix et la valeur créée (valeur sociale et économique).

La formalisation de votre positionnement stratégique et sa proposition de valeur.

Le plan d'action commercial

La traduction des objectifs marketing en objectifs commerciaux.

Les 3 voies à déterminer pour optimiser le développement du chiffre d'affaire :

Focus sur les outils de la démarche commerciale

Les 6 étapes d'une prospection commerciale réussie.

Les 3 grandes techniques d'approche à combiner : directe, indirecte et les réseaux sociaux.

Les 4 mots clés d'une démarche commerciale réussie : confiance, découverte, argumentation et satisfaction.

Les tableaux de bord

La mesure des résultats de l'approche commerciale.

La mesure de l'efficacité des propositions commerciales.

### Les plus de la formation



Méthode démonstrative, affirmative, interrogative, découverte



Exercices de mise en situation, études de cas et jeux de rôle



Diaporama et support apprenant, utilisation de paperboard, vidéoprojecteur

## Évaluation



La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas



Un questionnaire d'évaluation des acquis est remis à chaque participant au terme de la formation

## Formations complémentaires

- Manager des ateliers d'Esat et d'EA - M5
- Intégrer les composantes du travail en Esat et EA - AU10

## Dates

### En inter - Présentiel:

Pas de session prévue prochainement

### En inter - Distanciel:

Pas de session prévue prochainement

## Formation disponible en intra

Une formation intra c'est :

Une analyse précise de votre demande

Une proposition détaillée de formation

Une formation planifiée en concertation avec le centre de formation

Sur devis seulement.

Organisme de formation enregistré  
sous le numéro 11 75 54735 75.  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

nexem.fr/formation  
formation@nexem.fr  
Tél : 01 55 45 33 02