Programme de la formation

DEVELOPPER SA CLIENTELE ET LA FIDELISER

Public visé :

- 1 groupe de collaborateurs d'une même entreprise *(groupe idéalement constitué de la fonction marketing, communication et vente)*

Objectif(s) opérationnel(s) / compétence(s) visée(s) :

- Savoir faire de l'acquisition prospect
- Savoir convertir davantage et plus rapidement
- Savoir mieux piloter l'activité commerciale et identifier les lacunes

Objectifs pédagogiques :

- Connaître les cibles qui correspondent à l'offre choisie
- Construire et comprendre les besoins de ses personnas
- Connaître les étapes de décision pour passer à l'achat

Durée de la formation :

01 session de 07 heures et 01 session de 04 heures, soit un total de 11 heures de formation.

Lieu de la formation :

Formation en présentiel dans les locaux du client.

Accessibilité & prise en compte des situations de handicap :

La formation est dispensée via des outils numériques. La formation pourra être adaptée en fonction du handicap.

SKILLS AND CO répond à la réglementation concernant l'accessibilité aux personnes en situation de handicap. Dans ce contexte, nous veillons à l'application des conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap.

Notre processus suit des étapes précises et concrètes :

- ⇨ Identification d'un potentiel handicap
- ⇨ Détermination de la typologie du handicap : moteur, auditif, visuel, intellectuel, psychique ou visuel
- ⇨ Transmission d'un questionnaire pour mettre en place les compensations possibles et personnalisables en adéquation avec le besoin du stagiaire

L'ensemble de ces étapes sont réalisées par un Référent Handicap :

SORG Guillaume
guillaume@skillsandco.fr
06.73.37.73.37

Délai d'accès :

La formation sera accessible au plus tôt en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur.

Tarifs :

- Intra : 110,00 euros HT / heure de formation soit un total de 1.210,00 euros HT pour un cycle de 11 heures
- L'organisme de formation ne pratique pas la subrogation.
- Les règlements peuvent s'effectuer par virement bancaire ou par chèque.
- Le stagiaire effectue un premier versement dont le montant ne peut être supérieur à 30 % du prix dû par le stagiaire. Le paiement du solde, à la charge du stagiaire, est échelonné au fur et à mesure du déroulement de l'action de formation (article L 733-6 du code du travail), selon l'échéancier choisi entre le stagiaire et SKILLS AND CO.

Déroulé / contenu de la formation :

Présentiel

Timing			Thème	Déroulement / Contenus	Méthodes / Outils pédagogiques
Début	Fin	*Durée*			
SESSION N°1					
09:00	09:05	*00:05*	Accueil des stagiaires	Accueil	Présentation des stagiaires, tour de table pour receuil des attentes et questionnaire "suivi évaluation"
09:05	09:20	*00:15*	Présentation du déroulé des différentes session	Présentation de la formation Développer sa clientèle et la fidéliser. Règles de vie de groupe.	
09:20	11:00	*01:40*	Prospection à froid	Identifier les sources pour trouver des prospects	
11:00	13:00	*02:00*		Préparer sa prospection et organiser son argumentaire	Modèle fichier clients/ CRM/ Trello
13:00	14:00	*01:00*	*PAUSE DEJEUNER*		
14:00	16:00	*02:00*		Apprendre à rédiger un mail d'approche sur prospect froid	Modèles mails fournis/Sendinblue
16:00	16:45	*00:45*		Organiser le suivi de sa prospection	Fichier de suivi
16:45	17:00	*00:15*	Debrief de la formation		Tour de table & Q&A
SESSION N°2					
09:00	09:05	*00:05*	Accueil des stagiaires	Accueil - Vérification des connections	
09:05	10:50	*01:45*		Développer une relation de confiance avec ses clients	
10:50	12:35	*01:45*	Adopter une statégie de ventes additionnelles	Identifier les besoins de ses clients	Exercice de l'agent immobilier
12:35	13:00	*00:25*	Debrief de la formation		Tour de table & Q&A Questionnaire suivi des évaluations

Moyen d'encadrement :

La formation sera dispensée par Guillaume SORG, fondateur de SKILLS AND CO

Guillaume SORG
Directeur du Programme
guillaume@skillsandco.fr

« *Entrepreneur depuis près de 10 ans, j'ai créé plusieurs structures et je suis passé par des entreprises à forte croissance comme Gemmyo ou Badakan.*

En 2013, j'ai lancé Skills And Co au début spécialisé dans le recrutement de Juniors (stage, alternance,VIE, 1er emploi).

Déjà convaincu que la compétence devait se trouver dans chaque collaborateur.

Grâce à mon parcours et à ma vision à la fois stratégique et opérationnelle, j'allie théorie et pratique. Mes clients apprécient ma proximité, mon empathie, ma disponibilité et (fort heureusement) ma sympathie.

Aujourd'hui aux manettes de Skills And Co, je vous aide à développer votre entreprise à tous les niveaux en entretenant une relation de confiance sur la durée. »

L'intervenant pourra être contacté par mail avant et après la session : guillaume@skillsandco.fr

Moyens techniques

Pour les sessions de formation, il faudra à minima un ordinateur connecté à internet.

Pour les formations en distanciel, les accès spécifiques seront indiqués au stagiaire afin qu'il puisse suivre la formation dans de bonnes conditions.
Les stagiaires auront également besoin d'un nécessaire d'écriture pour les cas pratiques.

L'outil principal utilisé sera :

- Zoom, un système de visioconférence pour le travail à distance avec la possibilité de créer des salles de réunion séparées.

Les informations de connexion (identifiant, tutoriel de connexion, etc.) à ces outils seront envoyées avant la formation.

Modalités d'évaluation :

Évaluation faite au fil de la formation, à la fin de chaque phase, afin de s'assurer que les stagiaires ont assimilés les enseignements dispensés lors de l'exposé théorique. Cette évaluation passe notamment par la correction de cas pratiques, éventuels QCM, jeu de questions/réponses, etc.

A la fin de la formation, un échange aura lieu avec l'intervenant afin de s'assurer des acquis du stagiaire.

Modalités d'enseignement à distance :

Il pourra être demandé au stagiaire de mettre en application les différents éléments qui auront été dispensés par le biais de cas pratique.

Ces cas pratiques seront organisés sur la base d'un cas fictif d'entreprise ou d'un cas réel.

Le stagiaire prendra connaissance de la problématique et devra, dans un temps imparti, répondre à la problématique en utilisant l'ensemble des connaissances qui auront été dispensées au cours de la formation. Le cas pratique sera ensuite corrigé par l'intervenant afin de valider les acquis.

Effectif Plancher/plafond

Intra : La formation pourra être dispensée à partir d'1 personne. Le plafond de participants est de 16 personnes.

Référents :
Référent pédagogique : SORG Guillaume
guillaume@skillsandco.fr
06.73.37.73.37

Référent Handicap :
SORG Guillaume
guillaume@skillsandco.fr
06.73.37.73.37