

RÉVÉLATION

Chef d'entreprise, révélez le potentiel de votre entreprise grâce à notre gamme de formations - actions.

FONCTION COMMERCIALE : CRÉER LES CONDITIONS DU SUCCÈS



À l'issue de cette formation vous aurez appris à :

- Dépasser vos freins pour vendre
- Trouver du sens à l'acte de vente
- Convaincre en parlant de vos produits / services

Formation-action pour identifier les enjeux de la fonction commerciale et en faire un levier du développement de votre entreprise.

AU PROGRAMME

Mix formation
individuelle / collective



ACCOMPAGNEMENT
INDIVIDUEL AVEC UN
CONSEILLER-FORMATEUR



SESSIONS DE COLLABORATION
AVEC DES ENTREPRENEURS

1

UNE ÉQUIPE

Rejoignez

un groupe réduit
d'entrepreneurs pour
réfléchir, se challenger,
et trouver des solutions
ensemble.

2

UNE ANALYSE

Identifiez

vos facteurs clés de
réussite, freins éventuels et
compétences nécessaires
à développer pour mettre
en œuvre toutes les
dimensions de la fonction
commerciale.

3

UNE MISE EN PRATIQUE

Repensez

vos offres, vos cibles
et testez les différentes
conditions de la mise
en place de la fonction
commerciale.

4

UN PLAN D'ACTIONS

Structurez

vos objectifs et une feuille
de route permettant
de concrétiser la valeur
ajoutée de la fonction
commerciale en réponse à
vos besoins.

5

LA RÉUSSITE

Evaluez

avec l'aide d'un expert
l'impact de vos actions
pour construire l'avenir et
clarifier votre vision.



**PROGRAMME DE 28H SUR
12 À 15 SEMAINES**

1 400 €

Prise en charge possible par
les financeurs de la formation
professionnelle*



- **Petit groupe d'entrepreneurs**
pour échanger et réfléchir ensemble
- **Programme associant temps collectifs et individuels, présentiel et distanciel pour un parcours d'apprentissage complet**
- **Des ressources accessibles en ligne 24h/24, 7j/7**
- **Une pédagogie appliquée à votre projet à chaque étape**

J'en parle à mon conseiller BGE !

* sous réserve de validation par le financeur