

PROGRAMME DE FORMATION

Développement commercial

LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL PAR LE « BOUCHE À OREILLE »

PUBLIC VISÉ PAR LA FORMATION

Cette formation s'adresse à l'ensemble des entreprises du secteur BTOC désirant développer leur chiffre d'affaires par la simple participation de leurs collaborateurs. Le marketing du Bouche à Oreille permet de s'adresser à toute population en sollicitant des habitudes pour défendre une cause, promouvoir des idées, développer une clientèle. Le Bouche à Oreille c'est vendre sans budget marketing et la méthode de vente la plus simple.

Quatre axes de développement professionnel vous sont proposés : que faire pour que les gens parlent de mon entreprise, comment faire pour mériter que l'on parle de vous, Technique des 5T : Trouver les influenceurs, le sujet de conversation, l'outil utilisé, suivre le « Bouche à Oreille ».

Objectifs opérationnels

A l'issue de cette formation l'apprenant sera capable d'inciter le Bouche à Oreille, de mettre en avant les idées détaillées et susciter un grand intérêt.

- Décider sa stratégie de développement
- Identifier son terrain de jeu et prospect idéal
- Donner aux gens une raison de parler (création de l'argumentaire prioritaire)
- Comment obtenir des prospects /questions ouvertes
- Donner aux gens une raison de parler de votre produit ou service
- Utiliser ses atouts
- Améliorer son organisation et la gestion du temps



En pratique

Durée : 1 journée (7 heures)

Horaire : 9H/12H - 13H/17H

La journée sera animée en présentiel.

PROFIL DES BENEFICIAIRES : Aucun

PREREQUIS : Aucun

LES PLUS DE CETTE FORMATION :

Vous évitez des coûts Marketing - Fait participer l'ensemble de vos collaborateurs

CONSULTANTE / FORMATRICE : Christine Fortier

MODULE

Le Développement commercial par le « Bouche à Oreille »

- **DÉCIDER UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT**

Analyse forces et faiblesse de son entreprise

- **DÉFINIR MES OBJECTIFS COMMERCIAUX**

Présentation des 4 axes de développement

- **ADAPTER SON DISCOURS EN FONCTION DE SON INTERLOCUTEUR**

Création de son pitch et argumentaire prioritaire

- **TRAVAILLER EN MODE COLLABORATIF**

Penser parrainage et communauté

- **RAPPEL DES MÉTHODES DE VENTES**

- **MAITRISER LE MARKETING DU “BOUCHE À OREILLE”**

(dédié B to C et C to C) donner aux gens une raison de parler de votre produit ou service. Comment faire pour mériter que l'on parle de vous ? La part du digital dans ce type de marketing. Être bref pour gagner en pertinence.

- **ORGANISATION ET GESTION DU TEMPS**

Relancer les opportunités Business

Outils et méthodes utilisés

La journée de formation sera animée en présentiel. C'est une formation tournée vers le client et l'opérationnel, construite et personnalisée à l'activité de l'entreprise.

Utilisation d'outils et des supports suivants :

- Paper Board
- Vidéoprojecteur
- Support de cours personnalisé
- Mise en situation/cas concrets

EVALUATION ET SATISFACTION :

Evaluation des compétences en début et fin de formation. Enquête de satisfaction en fin de session à chaud pour les apprenants et enquête envoyée au donneur d'ordre sous 10 jours.