

COURS EN LIGNE



STRATÉGIE COMMERCIALE POUR LES NOUVEAUX ENTREPRENEURS

**DÉFINIR SA DISTRIBUTION, SES OBJECTIFS DE VENTE
ET ETABLIR SON PLAN D'ACTION**



PRÉSENTATION

Vous avez finalisé votre étude de marché mais vous ne savez pas par où commencer pour vendre votre offre ? Découvrez sans plus attendre notre cours en ligne consacré aux étapes essentielles d'une stratégie commerciale.

Grâce à ce cours, vous serez en mesure de définir vos différents canaux de distribution, de concevoir un parcours client, d'établir vos objectifs de vente et de les formaliser au travers d'un plan d'action.

Vous serez également initié aux différentes étapes de vente, de la prospection à la fidélisation.

Que vous soyez un entrepreneur débutant cherchant à lancer votre première entreprise ou un entrepreneur déjà installé cherchant à affiner votre stratégie, ce cours vous offre une opportunité d'acquérir des compétences opérationnelles qui feront la différence dans le développement et la croissance de votre entreprise.



OBJECTIFS

L'objectif de ce cours en ligne est de vous initier à la stratégie commerciale.

A l'issue de la formation, vous devez être capable de :

- Sélectionner votre ou vos canaux de distribution
- Concevoir un parcours client
- Définir vos objectifs de vente
- Formaliser vos objectifs dans un plan d'action
- Connaître les étapes de vente
- Rédiger un argumentaire de vente



PUBLIC CIBLE ET PRÉ-REQUIS

Ce cours est ouvert à toute personne souhaitant développer un projet entrepreneurial

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.



MODALITÉS



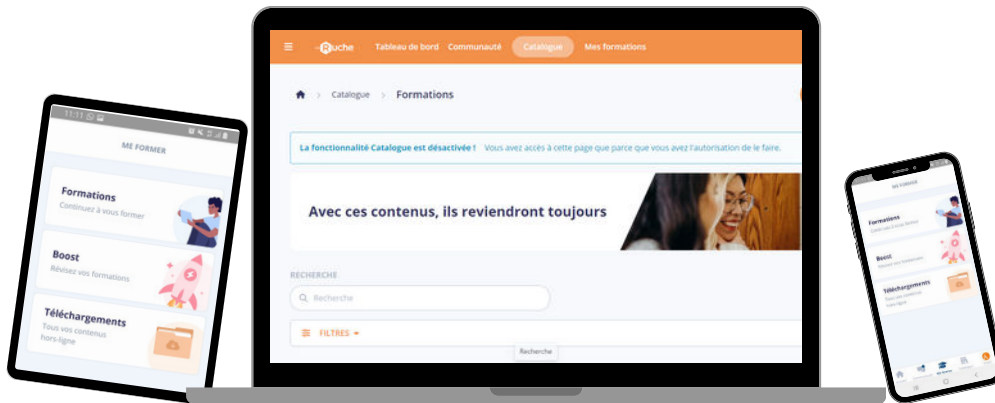
- Délai d'accès : immédiat
- Durée 3h00 de contenus sur la plateforme et 7h de travail individuel estimé
- Niveau débutant
- Accès pendant 12 mois

PROGRAMME DU COURS

- Partie 1 Stratégie de distribution**
 La distribution de son marché
 Les différents modes de distribution
 Trouver un local
- Partie 2 Le parcours client**
 Présentation du parcours client
 Définir son parcours client
- Partie 3 Définir ses objectifs de vente**
 La stratégie commerciale
 Le plan d'action commerciale
 La réalisation de son plan d'action
- Partie 4 Les étapes de vente**
 Présentation des étapes de vente
 Faire son tableau de prospection
 Préparer son argumentaire de vente
 Lister les leviers de négociation
- Partie 5 Administration des ventes**
 Les devis et facture
 Les CGV et CGU
 La réglementation RGP

PLATEFORME E-LEARNING

Contenu accessible depuis un ordinateur, tablette ou téléphone



MATÉRIEL REQUIS

Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur).



Il est conseillé de disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut-débit pour visionner les vidéos du parcours et télécharger la documentation.

MOYENS MOBILISÉS



- Tableau de bord d'avancement
- Vidéos pédagogiques
- Supports de cours
- Exercices pratiques
- Quiz



CE QUE VOUS ALLEZ RÉALISER

Tout au long du parcours, vous aurez des exercices pratiques guidés au travers de modèles à compléter :

- Un tableau récapitulatif du parcours client
- Le plan d'action commerciale
- Un tableau de prospection
- La rédaction d'un argumentaire de vente
- La liste des caractéristiques de son offre et des besoins auxquels ils répondent



TRAVAIL PERSONNEL

Afin de tirer un maximum profit de ce cours, il est conseillé de réaliser les exercices pratiques proposés.

Cela vous permettra d'avancer sur votre projet et de structurer celui-ci.



TEMPS PARTIEL

PLANNING INDICATIF

3H de contenus et 7h de travail individuel répartis s/ 3 semaines

	SEMAINE 1	SEMAINE 2	SEMAINE 3
1ère et 2ème partie	Stratégie commerciale et parcours client 40 min de contenu en ligne 4h de travail individuel		
3ème partie		Définir ses objectifs 20 min de contenu en ligne 1h30 de travail individuel	
4ème et 5ème partie			Les étapes de vente et l'administration des ventes 2h de contenu en ligne 1H30 de travail individuel

A VOTRE RYTHME



Apprenez d'où vous souhaitez et à votre rythme. C'est vous qui décidez de votre planning d'apprentissage.

ACCESSIBLE



Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7. Vous avez un accès immédiat dès souscription.

COMMUNAUTÉ



Rejoignez une communauté dynamique d'esprits entrepreneuriaux déterminés à réussir.

LES ÉTAPES POUR ACCÉDER À VOTRE COURS EN LIGNE !



Rendez-vous sur notre site internet
<https://la-ruche.net/>



Sélectionnez le cours qui vous intéresse
et cliquez sur “Ajoutez au panier”



Finalisez le paiement en ligne



Réceptionnez votre mail de confirmation avec
demande de création d'un mot de passe



Accédez immédiatement à la plateforme
La Ruche en ligne

CRÉEZ VOTRE ENTREPRISE DÈS MAINTENANT !



Equipe disponible par mail à l'adresse
support-formation@la-ruche.net

De 9h à 18h

LA Ruche®

Oser entreprendre



la-ruche.net

Un impact positif en commun

