

# VENTE – COMMUNICATION-ORGANISATION

AGIR  
POUR  
REUSSIR  
www.artisanat.fr

AGIR  
POUR  
REUSSIR  
www.artisanat.fr



- **Etre en mesure d'évaluer les capacités et les compétences des collaborateurs pour pérenniser et valoriser l'entreprise**
- **Faire comprendre de l'importance de la communication**

## **Vendre Aujourd'hui : 1 jour**

- Le rôle du vendeur
- La relation client/vendeur : comportement achat/vente
- Techniques de vente : prospectus (types de communication, écoute active, relation de confiance négociateur, conclure, SVA performant), typologies de clients.

Témoignage Marie-France CLAVIER  
Créatrice, férue de formations

Formée à l'école de couture de la Seyne sur Mer où j'ai exercé diverses applications, théâtre, haute couture, travail de la soie, dans ce qu'est devenu mon métier. Installée depuis trente ans dans les Hautes-Alpes, et soucieuse du fonctionnement des artisans, je me suis impliquée dans des GIE, association, monté ma propre entreprise en réunissant d'autres artistes pendant plusieurs années. A ce jour je fonctionne seule, dans mon atelier-boutique de création couture à BARATIER où je me suis installée, voici un an.

Malgré mon expérience, mon savoir faire, la question s'est posée quant un positionnement de mon statut d'artisan dans un petit village ; comment se situer aujourd'hui face à la concurrence, la mondialisation ? Comment arriver à créer tout en étant informée des textes et nouvelles lois ? Il me semble que les choses se sont accélérées très vite surtout ces trois dernières années, aussi, quand j'ai reçu les propositions de formations proposées par la Chambre des Métiers et de l'Artisanat des Hautes-Alpes, je n'ai pas hésité à fermer mon atelier pour me rendre à Gap, le premier module m'a vraiment intéressée, remise sur les rails, car les groupes étaient formés de personnes exerçant différents corps de métiers, mais avec les mêmes préoccupations face à l'avenir. Du coup on se sent moins isolé ; au vu du programme et des stages qui ont suivi j'ai continué avec une réelle motivation d'autres formations comme « communiquer pour mieux vendre », « développer son Chiffre d'affaire et sa marge », « favoriser les ressources de l'entreprise » et « vendre aujourd'hui » jusqu'à celle d'anglais.

Elles ont répondu à mes questions de manière efficace ; les intervenants choisis sont très compétents et respectent le choix et la personnalité de chacun, c'est un point non négligeable. J'ai depuis tenu compte de toutes ces informations, et j'ai amélioré ma communication, développé mon champs de diffusion de vêtements, et réfléchi, d'ors et déjà, à mettre en oeuvre toutes ces connaissances.

Un grand merci à toutes les personnes qui organisent ces stages, et ceux qui les animent. Je suis prête à continuer ces formations pour les besoins de mon entreprise, elles me paraissent indispensables pour améliorer la tenue et la gestion du travailleur indépendant aujourd'hui.

## **Optimiser le potentiel de l'entreprise : 2 jours**

- Apprendre à se connaître, améliorer la communication formelle et informelle, se motiver en optimisant le potentiel de chacun, développer une image positive, mener des actions communes, collaborer sur des activités complémentaires
- Définition objectifs, moyens, manœuvres stratégiques
- Prendre conscience des résultats qu'on peut obtenir : représentations partagées des fonctions, impact de la mobilisation de groupe, positions et décisions collectives, optimisation des ressources de chacun, implications et valeurs, principe de délégation
- Optimisation des réunions et circulation d'informations
- mode de fonctionnement « réseau »

## **Communiquer pour mieux vendre : 2 jours**

- Analyse et diagnostic des documents de communication, points forts, points faibles
- Définition d'une stratégie : image de marque, image de services, publicité choix des outils, mise en adéquation par rapport à la cible
- Politique de communication
- Définition des besoins
- Formes de messages : actions sur la clientèle, adaptation des messages à l'activité de l'entreprise
- Définition des supports : prestataires, applications, internet
- Messages publicitaires : mise en page, analyse visuelle, chaîne graphique, multimédia.



Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat

Hautes Alpes



- Adapter vos supports de communication aux nouvelles technologies et à votre stratégie commerciale
- Optimiser les actions à mener et les supports à utiliser
- Définir des objectifs à atteindre

**Nouveau**

### **Appel d'offres : Contraintes ou opportunités 1 jour**

- l'appel d'offre restreint/ouvert, l'appel à projet, à concurrence, procédure adaptée, négociée, le marché de maîtrise d'oeuvre
- s'organiser pour répondre : analyser la demande et le règlement de consultation, décoder les critères de sélection
- comprendre et compléter le dossier de consultation
- réponse au cahier des charges
- formaliser un dossier de réponse « prêt à l'envoi »

**Nouveau**

### **Optimiser sa productivité : 2 jours**

- Placer les méthodes, être en mesure d'identifier et d'appliquer les procédures adaptées aux objectifs
- mettre en œuvre une démarche de gain de productivité : définir des objectifs, répondre rapidement et efficacement aux changements, analyser les principaux indicateurs
- identifier les axes de progrès
- optimiser la production par des outils d'amélioration et évaluer ses performances
- optimisation de la gestion de stocks, vérifier la disponibilité des approvisionnements,
- identifier les conditions pour faire des plannings un outils dynamique de dialogue et de gestion
- établir une gestion de ressources humaines
- animer le plan de productivité au quotidien pour développer l'autonomie des équipes et leurs tâches
- Développer l'efficacité au poste de travail

### **Piloter son entreprise : 2 jours**

**Nouveau**

- L'importance du pilotage d'entreprise
- Maîtriser la gestion de l'entreprise (bilan, trésorerie, analyse financière, outils)
- Maîtriser ses coûts et ses prix de revient
- piloter, contrôler, décider par des tableaux de bords
- Manager et communiquer



Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat

Hautes Alpes