

**AGIR
POUR
REUSSIR**
www.artisanat.fr

**FORMER
POUR
REUSSIR**

Vente - Communication Organisation

NOTRE PACKAGE CONSEIL : COMMERCIALISER ET COMMUNIQUER

Pour vous assurer une formation complète sur l'optimisation de vos ventes, nous vous conseillons de cumuler les stages dans l'ordre suivant :

- **1 - Communiquer pour mieux vendre**
- **2 - Vendre Aujourd'hui**
- **3 - Marges et coût de revient**

1 - Communiquer pour mieux vendre 3 jours

Jours 1 et 2 :

- 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.

Jour 3 (2 mois après) :

- Savoir organiser un évènement (Salon, journée porte ouverte, promotion...)

2 - Vendre Aujourd'hui 2 jours

Jour 1 :

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

Jour 2 :

- Jeux de rôles mise en situation



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Hautes-Alpes

**AGIR
POUR
REUSSIR**
www.artisanat.fr

**FORMER
POUR
REUSSIR**

- ✓ 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
- ✓ Être 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

3 - Marge et Coût de revient 2 jours

- Les différentes méthodes de calcul des prix de revient adaptés à vos produits
- Définir les marges brutes et nettes
- Mieux tarifer vos produits
- Tableaux de contrôle permanents de vos marges

Comment sélectionner les marchés 1 jour

- Savoir analyser les contraintes et opportunités des appels d'offre, appels à la concurrence
- Spécificités aux métiers du bâtiment et des services
- Sélectionner et formaliser des réponses adaptées (respect des marges, faisabilité, concurrence.....)

Communiquer ET Vendre 2 jours

DIF : POUR VOS SALARIES uniquement

- Connaître vos canaux de communication, mieux se connaître
- Adapter son comportement aux techniques de ventes
- Prévenir les conflits



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Hautes-Alpes 13