ÉCHOBAT DÉVELOPPEMENT
ORGANISME DE FORMATION DU RÉSEAU DE L'ÉCOCONSTRUCTION SOLIDAIRE

PROGRAMME DE FORMATION
« Attirer les clients ce n'est pas magique ! »

Introduction sur l'environnement global de l'intervention :

"Vous souhaitez mettre en place une démarche commerciale pour pérenniser votre entreprise. Savez-vous quelles actions seraient les plus pertinentes pour démarcher et vous faire connaître ? Commentpermettre à vos cibles de ressentir ce que vous pouvez leur apporter ?
Venez acquérir une méthode pour construire votre plan d'actions intelligent, en acquérant une démarche commerciale efficace pour vous faire connaître, tisser un lien fort avec vos prospects et vos clients, et convertir efficacement de nouveaux partenaires commerciaux.
Les actions à mettre en place apparaîtront comme une évidence. On va avoir envie de travailler avec vous et de parler de vous ! "

CETTE FORMATION EST FAITES POUR VOUS SI :

1. Vous souhaitez CONFORTER votre relation client et les actions commerciales déjà en place.
2. Vous souhaitez VALORISER et TRANSMETTRE l'impact que vous avez et votre valeur ajoutée à vos (futurs) clients/partenaires.
3. Vous LANCEZ ou SOUHAITEZ LANCER de NOUVELLES ACTIVITES ou CONCEPTS NOUVEAUX.

POURQUOI PARTICIPER À CETTE FORMATION ?

Pour trouver les actions à mettre en place, celles qui auront du sens, de l'impact, et qui seront à votre image.
Pour gagner en efficacité commerciale : communication, prospection, fidélisation.
Pour créer une démarche commerciale qui retiendra l'attention et qui vous démarquera de vos concurrents.

Durée : 2 jour(s) en présentiel (14 heures)
Public concerné : Dirigeants commerciaux, chargé d'affaires, technico commerciaux, commerciaux, chargé de relation client

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, les participants seront en capacité de :

- Analyser le portefeuille client et la performance commerciale
- Valoriser leur offre et l'impact de leur offre dans leur démarche commerciale.
- Construire une démarche commerciale leur permettant de se faire connaitre > créer un lien unique > vendre > et entretenir le lien, le tout efficacement.
- Se démarquer et faire la différence dans l'approche commerciale.
- Identifier les leviers, les sources d'améliorations, et les actions permettant d'augmenter leur impact commercial et humains.
- Choisir, prioriser et organiser son plan d'actions

PROGRAMME DE FORMATION

1. INTRODUCTION ET PRÉSENTATION DE LA MÉTHODE DANS SA GLOBALITÉ.

2. CIBLER UNE OFFRE, UN AXE DE DEVELOPPEMENT ATTRACTIF ET SES BÉNÉFICES.
   Cibler une offre prioritaire ou un axe à développer.
   Clarifier ce que j'apporte dans la vie de mon client.
   La rendre accessible et attractive, en désignant son approche, son savoir-faire, et sa valeur ajoutée.

3. DEFINIR UNE CLIENTELE PRIORITAIRE A DEVELOPPER.
   Définir le ou les profils les plus pertinents.
   Analyser le moments d'achat
   Détecter les « symptômes » et « les réflexes » de mes futurs clients

4. IDENTIFIER L'ÉCOSYSTÈME PORTEUR D'AFFAIRES
   Identifier les personnes influentes
   Identifier les lieux propices au développement

5. NOURRIR SON ANALYSE DE L'EXPÉRIENCE ET DES ÉCHANGES AVEC LE MARCHÉ, LES PROSPECTS, LES CLIENTS
   Utiliser son expérience commerciale comme source d'apprentissage
   Détecter les signaux forts d'un point de vue commercial
   Détecter les points de vigilance d'un point de vue commercial

6. DÉFINIR UN OBJECTIF COMMERCIAL CLAIR
   Savoir fixer une trajectoire par un objectif commercial simple et clair
   Définir une problématique commerciale à résoudre

7. TRACER ET ANALYSER L'ITINÉRAIRE COMMERCIAL
   Identifier les différents points de contacts avec le marché
   Identifier et Comprendre le parcours pour passer du statut « inconnu » à « client connaisseur »
   Repérer les étapes aux enjeux commerciaux forts

8. IDENTIFIER LES ACTIONS COMMERCIALES, COMMUNICATION ET MARKETING LES PLUS PERTINENTES
   Lister les actions envisageables pour chaque étape de l'itinéraire commercial
   Amplifier son impact commercial en s'appuyant sur son expérience
   S'inspirer du moment d'achat et de l'écosystème pour nourrir les possibilités d'actions

9. SE DEMARQUER : AUGMENTER SON IMPACT COMMERCIAL EN AMENANT DE LA CRÉATIVITÉ, DE L'AUDACE, ET DE L'AUTHENTICITÉ.
   Pour valoriser et transmettre l'impact que vous avez et votre valeur ajoutée à vos (futurs) clients/partenaires
   Se projeter dans la forme et le fond de chaque action avec créativité, audace et authenticité
   Amener un regard neuf, créatif sur certaines actions pour augmenter leur impact commercial

10. ÉVALUER ET CHOISIR LES ACTIONS PRIORITAIRES SELON LEUR DEGRÉ DE PERTINENCE, DE SENS, ET D'IMPACT.
    Identifier les critères d'évaluation pour augmenter son impact commercial
    Choisir les actions les plus pertinentes et réalisables
    Mettre en corrélation son objectif et les actions commerciales choisies
    Evaluer un rythme et des échéances opérationnelles

11. PLANIFIER DANS LE TEMPS UN PLAN D'ACTION COMMERCIALE ET MARKETING, COMME UNE GESTION DE PROJET
    Projeter dans le temps les actions à mener
    Identifier les ressources nécessaires

12. EVALUER LES RETOMBÉES MESURER L'IMPACT DES ACTIONS MENÉES / RÉFLEXIVITÉ

LIVRABLES

- Une boite à outils composée de supports expliquant la méthode acquise en formation (supports et courtes vidéos)
- Votre démarche commerciale
- Un plan d'actions écrit pour les 3 à 6 prochains mois comprenant
  - des réflexes commerciaux à acquérir,
  - des actions de prospection, de relance, ou de fidélisation,
  - des améliorations et créations dans vos supports et outils d'aide à la vente.
- La maquette d'un support attractif, pouvant accompagner vos devis et vos RDV, pour valoriser votre savoir-faire et votre valeur ajoutée et transmettre votre impact

DÉROULEMENT ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Une boite à outils composé de supports expliquant la méthode acquise en formation (supports et courtes vidéos)
- Échanges d'expériences entre participants et partage des enjeux et des pratiques
- Temps d'apports théoriques
- Temps de mise en application à son cas d'entreprise

Programme établi le 21/12/2023

ÉCHOBAT DÉVELOPPEMENT
ORGANISME DE FORMATION DU RÉSEAU DE L'ÉCOCONSTRUCTION SOLIDAIRE

ORGANISATION & INSCRIPTION

Intitulé de la formation	**« Attirer les clients ce n'est pas magique ! »**
Public concerné	Dirigeants commerciaux, chargé d'affaires, technico commerciaux, commerciaux, chargé de relation client
Lieu de la formation	1 rue du marché commun 44300 Nantes
Dates et horaires	Mercredi 15 et jeudi 16 mai 2024
Durée totale	2 jours (14 heures)
Pré-requis	Avoir une offre commerciale construite ou en cours de construction.
Type de formation	Présentiel
Tarif	**Tarif adhérent** au réseau ÉCHOBAT : 756 € TTC (soit 630 € HT) par participant **Tarif non adhérent :** 816 € TTC (soit 680 € HT) par participant La formation peut se mettre en place à partir de 6 inscrits.
Date limite d'inscription	15 jours avant la date de démarrage sous réserve de place disponible.
Intervenant·e·s :	Estelle Rousselot
Matériel à prévoir	Ordinateur et/ou papier, crayon Vos supports de communication commerciales et outils d'aide à la vente.
Évaluation des acquis de la formation	Évaluation individuelle en auto-positionnement à l'entrée et à l'issue de la formation Évaluation formative sur les compétences acquises, les techniques utilisées et sur la compréhension des enjeux. Remise d'une attestation à la fin de la formation.
Documentations remises	Supports de formation à disposition sur KROQI : une plateforme web d'accès gratuit pour tous les professionnels de la construction et de l'aménagement. L'accès au dossier dédié à cette formation sera communiqué avec la convocation adressée 10 jours avant la formation.
Responsable de la formation	David CHARRON, ÉCHOBAT Développement
Accessibilité	Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation), contactez notre Référent Handicap Anne Beauchêne Tél : 02.85.52.24.54 formation@echobatdev.fr
Recommandations spécifiques dans le cadre du COVID	Dans le cadre de la situation sanitaire, nous serons amenés à respecter et faire respecter certains protocoles afin que chaque participant soit le maximum en sécurité : lecture et signature du protocole à respecter en début de formation.

Nom de l'entreprise			
Adresse			
Code Postal		**Ville**	
Adresse mail		**Tél.**	

Stagiaires			**Statut** (Cocher la case correspondante)			**Nom de l'OPCO**	**Tarif**	
Nom	**Prénom**	**Date de naissance**	**Gérant**	**Salarié**	**Autre**		**HT**	**TTC**
			□	□	□		€	€
			□	□	□		€	€
			□	□	□		€	€
			□	□	□		€	€
			□	□	□		€	€
						TOTAL TTC à régler		**€**

Votre inscription sera prise en compte à réception de ce bulletin d'inscription dûment complété et accompagné du règlement par chèque à l'ordre de ÉCHOBAT Développement (chèque encaissé le premier jour de la formation) ou par virement aux coordonnées bancaires suivantes : FR76 1444 5004 0008 0051 8932 450 - BIC CEPAFRPP444

Date : ……/……/…… **Signature et cachet :**

ÉCHOBAT DÉVELOPPEMENT
ORGANISME DE FORMATION DU RÉSEAU DE L'ÉCOCONSTRUCTION SOLIDAIRE

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

1. Objet et champ d'application
Les présentes conditions générales de vente ont pour objet de définir les conditions applicables à la vente de formations par ÉCHOBAT Développement (ci-après désigné « l'Organisme de formation ») au Client.
Ces conditions générales de vente et de participation concernent toutes les sessions organisées, quelles qu'en soient les modalités pédagogiques. Les formations peuvent être réalisées à distance, dans les locaux de l'Organisme de formation, dans des locaux loués ou mis à disposition par l'Organisme ou dans les locaux du Client.

2. Modalités d'inscription et documents contractuels
Toute inscription ou commande de formation vaut acceptation entière et sans réserve par le Client de ces conditions générales de vente. Le Client s'engage alors à être présent aux dates, lieux et heures prévus. La commande doit nécessairement indiquer les coordonnées du Client (nom, prénom, adresse, raison sociale le cas échéant) et la formation choisie (titre, date).
Toute formation organisée à la demande du Client fera l'objet d'une proposition pédagogique et financière de la part de l'Organisme de formation. L'acceptation formelle par le Client de cette proposition commerciale doit parvenir à l'Organisme de formation au moins 20 jours calendaires avant la date de la première formation. Celle-ci vaut commande définitive et emporte acceptation des dates et lieux arrêtés.
A réception de toute inscription, une convention de formation est adressée au Client. Celle-ci ne vaut pas confirmation de la tenue de la formation. Le Client est tenu de retourner un exemplaire de la convention de formation, signé et revêtu du cachet de l'entreprise, à l'Organisme de formation dans les plus brefs délais. Cette convention doit être accompagnée du règlement demandé. Conformément à l'article L.6353-5 du Code du travail, le Client dispose d'un délai de rétractation d'une durée de 10 jours après l'édition de la convention de formation.
Après confirmation de la tenue de la session, et au plus tard 7 jours calendaires avant la formation, le Client recevra une convocation et toutes informations pratiques relatives à sa formation, dont les horaires exacts et le lieu de la formation. Le Client sera chargé d'en informer le(s) Stagiaire(s) concerné(s).
A l'issue de la formation, l'Organisme de formation adresse au Client les documents nécessaires à sa demande de prise en charge du paiement par un organisme collecteur (facture, copie de la feuille d'émargement, attestation de fin de formation).

3. Modalités de formation
L'Organisme de formation est libre d'utiliser les méthodes et outils pédagogiques de son choix, qui relèvent de sa seule compétence.
Pour la qualité de la formation, un nombre minimum et un nombre maximum de Stagiaires sont définis pour chaque formation. L'Organisme s'engage à ne pas dépasser le nombre prévu.
Les Stagiaires sont tenus de respecter le règlement intérieur du lieu où se déroule la formation. L'Organisme de formation se réserve le droit, sans indemnité de quelque nature que ce soit, d'exclure à tout moment tout stagiaire dont le comportement gênerait le bon déroulement du stage et/ou manquerait gravement au règlement intérieur.
Les contenus des programmes, tels qu'adressés aux clients, sont fournis à titre indicatif. L'intervenant ou le responsable pédagogique se réservent le droit de les modifier en fonction de l'actualité, du niveau des Stagiaires ou de la dynamique du groupe.
L'Organisme de formation est autorisé à sous-traiter pour partie ou totalement l'exécution des prestations objets du présent contrat. Toutes les obligations du Client qui en découlent ne valent qu'à l'égard de l'Organisme de formation, lequel demeure responsable à l'égard du Client de toutes les obligations résultant du présent contrat.

4. Modalités financières et règlement
Tous les prix indiqués sur les supports de communication de l'Organisme de formation sont en euros et hors taxes, ils doivent être majorés de la TVA au taux en vigueur.
Toute formation commencée est due en totalité, et ne pourra faire l'objet d'aucun remboursement.
Le règlement du prix de la formation est à adresser à l'Organisme de formation lors de l'inscription à la formation, par chèque ou virement, et dans tous les cas avant le démarrage de la formation. En cas de règlement par chèque, celui-ci sera encaissé au premier jour de la formation.
L'Organisme de formation adresse une facture acquittée au Client lors de l'encaissement du règlement intégral de la formation.
En cas de règlement par l'organisme collecteur dont dépend le Client, il appartient au Client d'effectuer sa demande de prise en charge et de communiquer l'accord de financement à l'Organisme de formation avant le début de la formation. Si l'organisme collecteur ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au Client.
En cas de non-paiement par l'organisme collecteur des frais de formation, le Client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant, éventuellement majoré de pénalités de retard.

5. Annulation, modification ou report des formations par l'Organisme de formation
L'Organisme de formation se réserve le droit d'annuler ou de reporter une formation, notamment lorsque le nombre de Stagiaires à cette formation est jugé pédagogiquement inapproprié, et d'en informer le Client au plus tard 20 jours calendaires avant la date de la formation.
L'Organisme de formation ne pourra être tenu responsable à l'égard de ses Clients ou de ses Stagiaires en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'évènements fortuits ou de force majeure.
L'Organisme de formation se réserve le droit de remplacer un formateur absent par une personne aux compétences techniques équivalentes, ou s'engage à reporter la formation dans les meilleurs délais.
Lorsque le report de la formation à une date ultérieure n'est pas possible et qu'aucune autre session n'est programmée, l'Organisme de formation procède au remboursement de la totalité des droits d'inscription, à l'exclusion de tout autre coût.

6. Annulation, report de participation ou remplacement de stagiaire par le Client
Formation programmée par l'Organisme de formation
Le Client peut demander l'annulation ou le report de sa participation à une formation du catalogue sans frais, si la demande formulée par écrit parvient à l'Organisme de formation au moins 20 jours calendaires avant la date de la formation (coordonnées : ÉCHOBAT Développement – 8 rue de Saint Domingue 44200 Nantes - formation@echobatdev.fr). L'annulation ou le report est effectif après confirmation par l'Organisme de formation auprès du Client.
Si cette demande parvient à l'Organisme de formation moins de 20 jours calendaires avant la formation, le Client sera facturé de 100% du prix de la formation.
En cas d'absence à la formation, de retard, de participation partielle, d'abandon ou de cessation anticipée pour tout autre motif que la force majeure dûment reconnue, le Client reste redevable de l'intégralité du montant de sa formation.
Le Client peut demander le remplacement d'un Stagiaire, sans frais, jusqu'à la veille de la formation. La demande de remplacement doit parvenir par écrit à l'Organisme de formation et comporter les noms et coordonnées du remplaçant. Il appartient alors au Client de vérifier l'adéquation du profil et des objectifs du Stagiaire avec ceux définis avec le Client et figurant dans le programme de la formation.

Formations organisées à la demande du client
Le Client peut demander l'annulation ou le report d'une formation spécialement commandée à l'Organisme de formation.
Si cette demande parvient à l'Organisme de formation, par écrit, au moins 30 jours calendaires avant la date de la formation, seuls les frais déjà engagés et non remboursables au titre de la préparation (préparation par le formateur et l'équipe pédagogique, location de salle, déplacement, hébergement) sont facturables au Client.
Si cette demande parvient à l'Organisme de formation moins de 30 jours calendaires avant la formation, le Client sera facturé de 100% du prix de la formation.

7. Propriété intellectuelle
Les supports papiers ou numériques remis lors ou dans le cadre de la formation sont la propriété de l'Organisme de formation et/ou de l'intervenant sous-traitant de l'Organisme de formation. Ils ne peuvent être reproduits partiellement ou totalement ou diffusés sans l'accord exprès de l'Organisme de formation. Toute autre utilisation que celle prévue aux fins de la formation est soumise à autorisation préalable de l'Organisme de formation, sous peine de poursuites judiciaires.

8. Informatique et libertés
Le Client s'engage à informer chaque Stagiaire que des données à caractère personnel le concernant sont collectées et traitées aux seules fins administratives et contractuelles, de suivi de la validation de la formation et d'amélioration de l'offre de l'Organisme de formation.
Conformément à la loi « informatique et libertés » n° 78-17 du 6 janvier 1978, le Stagiaire dispose d'un droit d'accès, de rectification, de portabilité, d'effacement ou de limitation du traitement des données à caractère personnel le concernant. Le Stagiaire pourra exercer ce droit en écrivant à : ÉCHOBAT Développement – 8 rue de Saint Domingue 44200 Nantes ou formation@echobatdev.fr

9. Réclamations, attribution de compétences
Toute réclamation du Client devra être formulée par écrit à l'Organisme de formation (ÉCHOBAT Développement – 8 rue de Saint Domingue 44200 Nantes ou formation@echobatdev.fr), qui s'engage à prendre en compte et traiter cette demande dans les meilleurs délais.
Tout litige qui n'aurait pas été réglé à l'amiable sera soumis à la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Nantes.