Développer l'activité commerciale de son entreprise

Structurer une démarche commerciale régulière lorsque la prospection reste irrégulière ou que les opportunités aboutissent peu.

100 % à distance | Organisme certifié Qualiopi

Parcours accompagné

1 890 € TTC

Durée	**21 heures**
Répartition	**14 h en individuel + 7 h en ligne**
Étalement	**6 semaines**

La formation

Le parcours s'appuie sur des situations concrètes et aboutit à un plan commercial sur 90 jours avec tableau de suivi.

Objectifs de la formation

- Identifier les causes prioritaires d'un résultat commercial insuffisant.
- Formuler une proposition de valeur adaptée à un segment.
- Construire une séquence de prise de contact réaliste.
- Conduire une découverte orientée vers une proposition pertinente.
- Présenter une offre claire et défendre sa valeur.
- Ajuster ses actions à partir d'indicateurs commerciaux simples.

Pour qui ?

- Dirigeants de TPE
- Indépendants
- Commerciaux

Prérequis

- Disposer d'une offre commercialisable et de cas clients anonymisés
- Savoir utiliser un tableur

Le programme

21 heures, sur 6 semaines. Retrouvez ici le détail des six modules.

MODULE 1

Diagnostiquer l'activité

- Analyser sources de contacts, étapes de vente et pertes d'opportunités
- Construire un diagnostic chiffré

MODULE 2

Clarifier le positionnement

- Choisir une cible, expliciter le problème résolu et les preuves
- Rédiger une présentation commerciale courte

MODULE 3

Organiser la prospection

- Sélectionner les canaux, préparer messages et fichier de suivi, prévoir les relances
- Tester une séquence

MODULE 4

Améliorer les rendez-vous

- Préparer questions, reformulation et étapes de décision
- Simuler un rendez-vous avec feedback

MODULE 5

Sécuriser les propositions

- Structurer devis, périmètre, conditions et options
- Traiter les demandes de remise
- Retravailler une proposition anonymisée

MODULE 6

Piloter le plan d'action

- Suivre rendez-vous, propositions et décisions
- Distinguer activité et résultat
- Soutenir un plan de 90 jours

Pédagogie et évaluation

Méthodes pédagogiques

- Entretiens individuels et mises en pratique avec feedback
- Séquences asynchrones guidées avant les séances en direct
- Exercices corrigés et assistance pédagogique par messagerie

Supports pédagogiques

- Trames d'entretien
- Fiches objections
- Modèles de proposition
- Tableau de suivi commercial

Production fil rouge : un plan commercial sur 90 jours avec tableau de suivi.

Modalités d'évaluation

- Positionnement initial
- Exercices corrigés au fil des modules
- Évaluation finale sur un plan commercial sur 90 jours avec tableau de suivi

Critères : priorisation des cibles ; cohérence des actions ; qualité des messages ; pertinence des indicateurs.

Restitution des acquis et des axes de progrès.

Validation du parcours

- Attestation de fin de formation précisant les objectifs travaillés et les acquis observés
- Certificat de réalisation

Votre consultant

Consultant formateur en développement commercial de TPE, prospection et gestion de portefeuille.

Inscription et accès

Modalités d'inscription

- Entretien de positionnement
- Validation du programme
- Acceptation du devis
- Formalisation de l'inscription

Délais d'accès

14 jours calendaires à titre organisationnel, sous réserve de disponibilité et des délais liés au financement.

Accessibilité

- Étude individualisée des besoins avant inscription
- Adaptation des supports, du rythme et des modalités selon les possibilités
- Orientation vers un partenaire si nécessaire

Demande au contact OFAP : contact@ofap.fr.

Tarif et financement

Parcours accompagné : 1 890 € TTC

De nombreuses possibilités : OPCO, France Travail, Agefice, FIF-PL, facilités de paiement.

Un conseiller Ofap fait le point avec vous sur votre projet et son financement.

Contact

Téléphone : **04 83 73 40 01**

Courriel : **contact@ofap.fr**

Site : **ofap.fr**