

DÉVELOPPER UNE CULTURE COMMERCIALE INCLUSIVE EN EA (p.1/3)

ENJEUX

- Pérenniser l'activité commerciale
- Diversifier ses marchés en développant une activité potentielle sous-exploitée ou nouvelle
- S'assurer que les processus et outils commerciaux soient en ligne avec la feuille de route de développement commercial
- Identifier les conditions pour des projets commerciaux générateurs de marge et de « sécurité financière »
- Développer une image d'entreprise adaptée partenaire de marchés plus inclusifs et responsables

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Savoir pérenniser son activité commerciale
- Être capable d'identifier les options de diversification de ses marchés
- Être capable d'optimiser ses processus et outils commerciaux
- Savoir établir son plan d'action commercial
- Savoir piloter son activité et en mesurer les impacts ESG

PROGRAMME

Réflexion / Décision développement commercial

- Compréhension de l'environnement interne et externe
- Identification des voies d'optimisation et de développement
- Plan de développement commercial

Adaptation des processus et des outils commerciaux

- Amélioration, adaptation des processus et outils commerciaux en vue de la réalisation du plan d'action de développement commercial
- Identification des indicateurs commerciaux

Suivi personnalisé et mesure d'impacts

- Suivi personnalisé de l'avancement des projets en co-développement à distance
- Mesure d'impacts ESG

PUBLIC

Dirigeants, direction, cadres et fonctions support d'entreprises adaptées

PRÉREQUIS

Absence de prérequis

DURÉE

22 heures, soit 2 jours en présentiel

+ 4 séquences de 2h en distanciel

NOMBRE DE PARTICIPANTS

8 minimum / 12 maximum

DÉVELOPPER UNE CULTURE COMMERCIALE INCLUSIVE EN EA (p.2/3)

MODALITÉS D'ACCÈS

 Cette formation peut être effectuée en **inter** et en **intra-entreprise**. Elle est réalisable en **100% présentiel**, **100% distanciel** et en **format hybride** (en inter : la modalité est imposée selon la programmation de(s) session(s))

Nous entendons par distanciel, des possibilités **synchrones** (tout se passe en même temps pour tous les stagiaires) et **asynchrones** (les stagiaires ne sont pas tous en même temps en formation)
Nous entendons par **hybride**, un mixte du présentiel et du distanciel.

MÉTHODES DISPENSÉES

- Apports théoriques et fourniture d'une méthodologie de développement commercial
- Phase préparatoire à la formation
- Travaux en atelier sur sa propre activité durant la formation
- Suivi personnalisé du diagnostic et du plan de développement commercial post formation, en distanciel
- Partage de bonnes pratiques et retours d'expérience tout au long du parcours en sessions de **co-développement**

DÉLAIS D'ACCÈS

- En inter-entreprise : en fonction de l'agenda
- En intra-entreprise : nous contacter pour étudier toute demande

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Test d'auto positionnement à l'entrée
- Suivi des apprentissages en cours de formation et remédiation
- Évaluation des acquis en fin de formation



BON À SAVOIR

En intra : la formation peut être adaptée à votre besoin sur la base de ce programme.

TARIFS*

Adhérent UNEA : 1 050 €

Non adhérent UNEA : 1 575 €

*Tarif par personne – non assujetti à la TVA

Seuls 25% de ce tarif reste à votre charge, sans démarche de votre part

ACCESSIBILITÉ

- Formation ouverte à tous
- Besoins d'adaptation pour les personnes en situation de handicap étudiés à la demande



Des questions sur la formation ?

Contactez-nous au 09.67.50.59.71
ou par mail academie@unea.fr

75% du coût de cette formation est pris en charge par le ministère du Travail



**MINISTÈRE
DU TRAVAIL,
DE L'EMPLOI
ET DE L'INSERTION**

Liberté
Égalité
Fraternité

DÉVELOPPER UNE CULTURE COMMERCIALE INCLUSIVE EN EA (p.3/3)

Le parcours pédagogique

Programme de 2 journées

4 x 2 heures
de co-développement



RÉFLEXION/DÉCISION DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Compréhension de l'environnement interne et externe
- Identification des voies d'optimisation et de développement
- Plan de développement commercial

Phase 1



ADAPTATION DES PROCESSUS ET DES OUTILS COMMERCIAUX

- Amélioration, adaptation des processus et outils commerciaux en vue de la réalisation du plan d'action de développement commercial
- Identification des indicateurs commerciaux

Phase 2



SUIVI PERSONNALISÉ ET MESURE D'IMPACTS

- Suivi personnalisé de l'avancement des projets en co-développement à distance
- Mesure d'impacts ESG

Phase 3