

PROGRAMME DE FORMATION **Démarche commerciale**

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- savoir identifier les différents canaux de contact
- établir un plan de communication efficace et cohérent avec l'activité de la coopérative
- mettre en place une méthode de vente au sein de la coopérative
- savoir identifier les profils et besoins du client

PUBLIC ET PREREQUIS :

Artisans coopérateurs
Pas de prérequis

DUREE : 1 jour(s), 7 heures

DELAI D'ACCES A LA FORMATION : 3 mois

INTERVENANT, QUALIFICATION : Ludovic Rouxel, Secrétaire Général de l'Union Française des Coopératives Artisanales de Construction (UFCAC).

MOYENS PEDAGOGIQUES : Diaporama
Quizz et exercices pratiques

MODALITES D'EVALUATION : Quizz sur les bonnes pratiques et la chronologie de l'approche commerciale.

VALIDATION : Attestation de formation

ACCESSIBILITE - HANDICAP : En cas de situation de handicap (moteur, auditif, visuel, etc...) prenez contact avec l'ECA pour préparer votre stage de formation dans les meilleures conditions

A PREVOIR / A NOTER : De quoi noter

DEROULE DE LA FORMATION

Matin:

- Présentation des participants
- La gestion de la politique commerciale d'une coopérative artisanale
- Traitement de la demande depuis le contact jusqu'à la vente

Après-midi :

- La maîtrise de la phase découverte du contact
- La mise en œuvre des outils et la méthode de vente
- Synthèse de la formation. Bilan individuel et expression des acquis

TAUX DE SATISFACTION DE LA FORMATION

(sur 2022) 21 % des stagiaires sont très satisfaits, 71 % sont satisfaits