

PACK COMMERCIAL

9 jours - 63 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

Construire un plan d'action **commercial performant** pour valoriser votre offre

S'approprier les méthodes de **négoce commerciale**, comprendre les différentes étapes de la vente

Adopter un comportement commercial efficace et durable

Communiquer sur votre savoir-faire

Développer votre attractivité commerciale

PROGRAMME

▪ Mieux connaître son marché / Etude de marché

Etudiez votre concurrence. Positionnez votre offre. Identifiez vos prospects et futurs clients ?

▪ Comment identifier les besoins de mes clients pour mieux vendre ?

Analysez les étapes nécessaires à la préparation, la réalisation et la conclusion de la vente

▪ Comment trouver de nouveaux clients ?

Fixez votre objectif de prospection. Concevez votre argumentaire.

Contrearez les objections. Développez facilement votre chiffre d'affaires avec les ventes additionnelles.

▪ Comment convaincre, négocier et vendre sans baisser mes prix ?

Appliquez les méthodes de négociation et d'argumentation pour doper mes ventes.

▪ Fidélisez votre clientèle / Suivi de clientèle

Elaborez vos actions commerciales efficacement : Mailing, e-mailing, événements, réseaux relationnels

▪ Apprenez à communiquer, le « bouche à oreille » ne suffit plus

Faites connaître et reconnaître votre savoir-faire par vos clients et futurs clients, grâce à une communication adaptée

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Vidéo projecteur
- Analyse de pratiques, mise en situation et mise en pratique, cas réels d'entreprises
- Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques

FORMATEUR

Formateur expérimenté dans le développement commercial et les techniques de ventes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Quizz en fin de formation

ACCESSIBILITÉ

Lieu accessible aux personnes à mobilité réduite.

Référent Handicap à votre disposition : Séverine DEGIRON à contacter au 04 75 07 54 00

Version n°1 – 29/09/2020

LES +

- Etre capable de mettre en place une politique commerciale
- Améliorer votre CA
- Consolidation de votre croissance

PUBLIC

- Chef d'entreprise
- Salarié
- 8 personnes maximum

PRÉREQUIS

Formation accessible à tous

LIEU

CMA de l'Ardèche – Guilherand-Granges ou Aubenas

DATES / HORAIRES

- 24 sept, 1,8 , 15 oct.- 5, 12, 19, 26 nov.- 3 déc. 2020 à Guilherand-Granges
- 7, 14, 28 oct.- 4, 18, 25 nov.- 2, 9, 16 déc. 2020 à Aubenas

de 9h à 12h et de 13h30 à 17h30

TARIF

1890 € net de taxe

144 € pour les TNS (artisan, conjoint collaborateur inscrits au Répertoire des Métiers ou conjoint associé (nommé dans les statuts)

DÉLAI D'ACCÈS

Formation ouverte avec un minimum de 5 stagiaires inscrits

CONTACT

Nadia GONNET
70 allée des Ondines – BP 356
07503 GUILHERAND-GRANGES CEDEX

04 75 07 54 14
n.gonnet@cma-ardeche.fr

N° SIRET : 18072001300 036
N° déclaration O.F : 8207P000707



CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Les présentes conditions générales de vente ont pour objet de préciser l'organisation des relations contractuelles entre le Prestataire et le Client pour toute commande de formation, conformément à l'article L441-6 du Code de commerce.

Le terme « Prestataire » désigne la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Ardèche, dont le siège est sis 70, allée des Ondines, 07500 GUIHERAND-GRANGES.

Le terme « Client » désigne la personne morale ou physique signataire de la convention, du contrat de formation, ou du bulletin d'inscription pour les travailleurs non salariés inscrits au Répertoire des Métiers.

Le terme « Stagiaire », désigne la personne physique suivant la ou les séances de formation.

ARTICLE 1 : FORMATIONS DELIVREES PAR LE PRESTATAIRE

Les actions de formation dispensées par le Prestataire s'inscrivent dans le cadre de la formation professionnelle continue et des articles L6313-1 et suivants du Code du travail.

Les formations sont réalisées conformément à un programme préétabli précisant les pré-requis, les moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre ainsi que les objectifs déterminés. Le Prestataire se réserve le droit de faire appel à des prestataires extérieurs sur tout ou partie des formations.

A l'issue de la formation, il sera remis à chaque Stagiaire une attestation de formation.

ARTICLE 2 : MODALITES D'INSCRIPTION

L'inscription aux formations se fait par le biais d'un bulletin d'inscription.

Pour les Stagiaires ayant le statut de travailleurs non salariés inscrits au Répertoire des Métiers (y compris les conjoints collaborateurs ou associés), des frais d'inscriptions seront réclamés selon un barème arrêté annuellement et consultable sur demande.

Dans le cadre d'offres promotionnelles, une dispense de paiement des frais d'inscription pourra être accordée, dans ce cas il sera demandé un chèque de caution d'un montant de 160 € qui ne sera encaissé qu'en cas d'annulation de la participation du Stagiaire dans un délai inférieur à 4 jours ouvrables avant le début de la formation.

Toute inscription sera considérée comme définitive à la réception du bulletin d'inscription complété et signé.

ARTICLE 3 : PRIX, FACTURATION ET REGLEMENT

La tarification applicable sera celle arrêtée annuellement et en vigueur au moment de l'inscription définitive, consultable sur demande. Elle dépend de la qualité du Stagiaire (Artisan/salarié/conjoint collaborateur ou associé, ...).

Le paiement sera effectué dans un délai maximum de 30 jours à compter de la facturation.

En cas de prise en charge par un organisme tiers (OPCA, ...), il appartient au Client de s'assurer, préalablement au début de la formation, de la prise en charge des frais de formation par l'organisme qu'il aura désigné.

Pour les Stagiaires travailleurs non salariés inscrits au Répertoire des Métiers (y compris les conjoints collaborateurs ou associés), le Prestataire se chargera de réaliser la demande de financement auprès du Conseil de la formation ou du fonds d'assurance formation des chefs d'entreprises artisanales.

ARTICLE 4 : PENALITES DE RETARD

En cas de retard de paiement il pourra être exigé des pénalités de retard calculées sur la base de 3 fois le taux d'intérêt légal en vigueur, ainsi qu'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 euros.

ARTICLE 5 : DEROULEMENT DE LA FORMATION

Durant tout le déroulement de la formation, le Client s'engage à ce que le Stagiaire respecte toutes les dispositions issues du règlement intérieur des formations du 1^{er} avril 2016, consultable sur demande auprès du Prestataire.

ARTICLE 6 : ANNULATION, REPORT DE LA FORMATION

Par le Client :

Toute formation commencée est due en totalité. En cas d'annulation de la participation dans un délai inférieur à 4 jours ouvrables avant le début de la formation :

- Pour les Stagiaires travailleurs non salariés inscrits au Répertoire des Métiers (y compris les conjoints collaborateurs ou associés), les frais d'inscription ne seront pas remboursés

- Pour les autres Stagiaires, des frais d'annulation d'un montant de 30% du coût de la formation non suivie seront dus par le Client.

Toutefois, en cas d'annulation pour cause de décès ou de maladie justifiée par un certificat médicale les frais de formation pourront être remboursés au stagiaire.

Par le Prestataire :

Dans le cas où le nombre de Stagiaires inscrits à la formation serait inférieur à 7 personnes 4 jours ouvrables avant la date de début programmée, Le Prestataire se réserve le droit d'annuler ladite formation sans qu'aucune pénalité de rupture ou de compensation ne soit due pour ce motif.

Toutefois, dans le cas où cette condition de nombre ne serait pas remplie, l'action de formation pourra également être reportée à une date ultérieure qui sera communiquée au Client par le Prestataire.

Le Prestataire signifiera dans les meilleurs délais tout report ou annulation de formation au Client.

En cas d'annulation ou de report de la formation sur une date ne convenant pas au Client et l'obligant à annuler la participation du Stagiaire, les frais d'inscription seront remboursés et les frais d'annulation ne seront pas appliqués.

ARTICLE 7 : ABSENCES

Dans le cas où le nombre d'absents à une séance de formation ne permettrait pas son déroulement, le Prestataire se réserve la faculté d'annuler et de reporter la séance. Si la nouvelle date fixée ne permet pas la participation du Stagiaire, cette séance ne fera l'objet d'aucune facturation au Client. Aucune pénalité ou compensation ne pourra être réclamé au Prestataire.

A partir de la 2nde absence injustifiée du Stagiaire à une séance de formation, une somme égale à 27 € par heure de formation non suivie pourra être réclamée au Client.

ARTICLE 8 : PROPRIETE INTELLECTUELLE & CONFIDENTIALITE

Le Client s'engage à considérer tous supports pédagogiques qui seront remis au Stagiaire par le Prestataire comme étant la propriété intellectuelle de celui-ci.

Ces informations ne pourront être communiquées ou rendues accessibles à des tiers uniquement avec l'accord préalable de son propriétaire.

En outre, si les parties sont amenées à échanger ou à prendre connaissance d'informations confidentielles au cours de l'exécution de la formation, elles s'engagent à ne pas les communiquer, sous quelque forme que ce soit à quiconque.

ARTICLE 9 : DONNEES A CARACTERE PERSONNEL

Les données à caractère personnel qui sont communiquées par le Client au Prestataire en application et dans l'exécution des formations pourront être communiquées aux partenaires du Prestataire pour les seuls besoins de la formation. Le Client peut exercer son droit d'accès, de rectification et d'opposition conformément aux dispositions de la loi du 6 janvier 1978.

ARTICLE 10 : LITIGE

Préalablement à toute saisine d'une juridiction, il est prévu que les parties s'efforceront de régler les difficultés qui seraient susceptibles de survenir dans l'exécution du présent contrat par une solution amiable