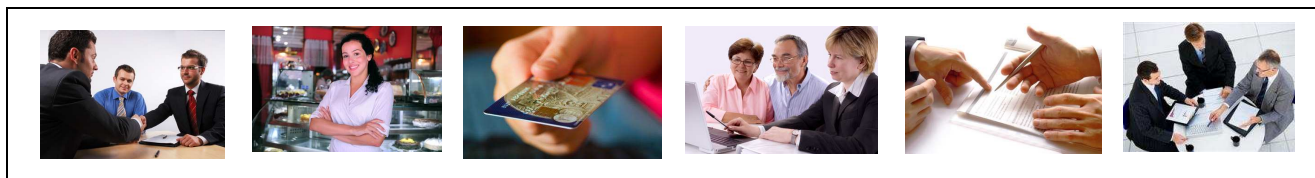


Trouver des marchés et des clients en urgence



► Préambule : réagir face à la crise...

Il est clair que nous vivons des changements très profonds et très rapides dans de nombreuses activités. Trop de TPE et de PME se laissent malheureusement couler alors que, le plus souvent, il est possible de sortir rapidement la tête hors de l'eau. Mais cela ne peut marcher qu'au prix d'une véritable "révolution culturelle" pour l'équipe de direction et les collaborateurs. Alors, pari tenu qu'il est possible de s'en sortir ?

► Programme :

Sur 2 jours (selon contexte)

- Se remotiver et se créer un moral gagnant (chef d'entreprise, collaborateurs...).
- Capter de nouvelles opportunités commerciales immédiatement exploitables par l'entreprise, sans investissements spécifiques.
- Préparer un Plan d'Action Commerciale de type "commando".
- Concevoir soi-même et à moindre frais des supports de communication percutants.
- Décrocher des rendez-vous utiles dans l'urgence, sans créer une impression "d'agression commerciale" chez le client.
- Donner réellement envie d'acheter ou de commander dans un contexte crise.
- Défendre plus efficacement ses prix et ses marges.
- Relancer habilement ses clients, sans les indisposer.
- Se démarquer nettement de la concurrence.

► Objectifs :

- Permettre à des entreprises menacées de "redresser la barre".
- Donner des réflexes et des outils qui seront également utiles à plus long terme.
- Créer ou recréer une dynamique interne durable, redonner l'envie de se battre.

► Public visé :

- Dirigeants de PME
- Dirigeants de TPE : artisans, commerçants, professions libérales...

► Méthodologie :

- Utilisation de l'effet de groupe pour trouver des solutions adaptées.
- Recours à des simulations et à des mises en situation pour mieux maîtriser les situations de prospection.

► Les "plus" :

- Une approche profondément humaine des situations difficiles.
- Des animateurs qui se battent pour aider sincèrement les entreprises et qui connaissant bien les situations d'urgence vécues par les PME et TPE.
- Une adaptation au contexte des entreprises (métiers, typologie de clients...).
- Une disponibilité des animateurs, pendant et après les interventions.
- La plupart de nos formations ont lieu dans les locaux de l'entreprise (sauf souhait contraire de la Direction) : pas de pertes de temps en déplacements pour les collaborateurs formés, limitation des frais.
- La remise d'un classeur complet "Trouver des marchés et des clients en urgence" et/ou de l'ouvrage "Solutions pour organiser sa démarche commerciale. Le couteau suisse de l'action commerciale", publié à l'Afnor par les formateurs.



► Tarif :

- Tarif journée : 550 € HT (hors frais de déplacement éventuels).
- Nombre de personnes formées pour ce même tarif : jusqu'à trois personnes incluses (au-delà : nous consulter).
- Nos formations sont éligibles aux dispositifs de financement de la formation professionnelle continue. La prise en charge au titre du DIF est également possible.

► Contact :

Jean-Marc GANDY
35, chemin du Tremblay
74370 METZ-TESSY
04 50 66 02 16
jmgandy@novasun.fr

www.novasun.fr