

H₂O Formation et Développement
21 impasse Pierre Louvet
69400 Ville-franche-sur-Saône
Email: hinde.hasnaoui@h2o-formation-et-developpement.fr
Téléphone: 06.01.30.56.71

PROGRAMME DE FORMATION

Stratégie commerciale et gestion d'entreprise *Parcours Essentiel*

Objectifs de la formation

- Comprendre le fonctionnement d'un point de vente et les fondamentaux de la stratégie commerciale.
- Développer les compétences commerciales et organisationnelles nécessaires à l'amélioration des performances d'une activité.
- Contribuer à la satisfaction et à la fidélisation des clients.
- Mettre en œuvre des techniques de vente adaptées et optimiser l'organisation du travail.

Prérequis

Être en activité ou avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Délai d'accès

14 jours.

Lieu de la formation

Formation à distance en classe virtuelle via Zoom.

Tarif

525 €

Résultats attendus de la formation

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre les bases de la stratégie commerciale.
- Organiser efficacement son activité.
- Développer une relation client de qualité.
- Participer au développement commercial de son entreprise.
- Mettre en œuvre des actions concrètes favorisant la performance de l'activité.

H₂O Formation et Développement
21 impasse Pierre Louvet
69400 Ville-franche-sur-Saône
Email: hinde.hasnaoui@h2o-formation-et-developpement.fr
Téléphone: 06.01.30.56.71

Type de parcours de formation

Parcours Essentiel.

Durée et dates

21 heures réparties sur 3 jours. Les dates sont définies lors de l'inscription.

Profils des stagiaires

- Salariés
- Porteurs de projet
- Créateurs d'entreprise
- Gérants d'entreprise
- Toute personne souhaitant développer ses compétences en stratégie commerciale et gestion.

Équipe pédagogique

Formatrice : HINDE HASNAOUI

- Master Sciences de l'Éducation
- Responsable pédagogique
- Gérante d'entreprise
- Formatrice spécialisée en stratégie commerciale et gestion d'entreprise.
- hinde.hasnaoui@h2o-formation-et-developpement.fr

Informations pratiques

Responsable pédagogique

HINDE HASNAOUI

Téléphone : 06 01 30 56 71

Mail : hinde.hasnaoui@h2o-formation-et-developpement.fr

Accessibilité

Les personnes à mobilité réduite peuvent suivre la formation à distance. - Toutes les personnes en

H₂O Formation et Développement
21 impasse Pierre Louvet
69400 Ville-franche-sur-Saône
Email: hinde.hasnaoui@h2o-formation-et-developpement.fr
Téléphone: 06.01.30.56.71

situation d'handicap peuvent prendre directement contact avec le centre de formation afin d'analyser

son besoin. Chaque situation est étudiée au cas par cas afin de mettre en place les dispositions

nécessaires. Nous laissons la possibilité à chaque stagiaire de nous faire part de leur(s) besoin(s)

spécifiques avant l'inscription en formation par le biais du formulaire envoyé par mail.

Moyens pédagogiques et techniques

La formation alterne :

- apports théoriques ;
- études de cas ;
- exercices pratiques ;
- mises en situation ;
- échanges interactifs ;
- travaux dirigés ;
- quiz d'évaluation.

Un test de positionnement et une analyse des besoins sont réalisés avant l'entrée en formation.

Les supports pédagogiques sont remis sous format numérique (PDF, PowerPoint, modèles de documents).

Ils sont accessibles via Google Classroom ou transmis par e-mail.

Le lien Zoom est communiqué avant le démarrage de la formation.

Un accompagnement pédagogique est assuré pendant toute la durée de la formation.

Une assistance technique est disponible en cas de difficulté de connexion.

Moyens techniques

1. Plateforme de Conférence en Ligne (Zoom) :
 - Utilisation de la plateforme Zoom pour les sessions de formation en ligne.
2. Documents et Ressources Partagés sur Google Drive :
 - Création d'un espace dédié sur Google Drive pour stocker et partager des documents de formation.
 - Documents inclus : présentations PowerPoint, documents PDF et autres ressources pédagogiques.
 - Accès libre aux participants pour télécharger et consulter les documents.
3. Sessions d'Assistance Technique :
 - Le stagiaire bénéficie d'une assistance technique pour résoudre rapidement les problèmes liés à l'accès à Zoom, Google Drive ou d'autres aspects techniques en nous écrivant sur whatsapp ou par mail

Dispositif de suivi de l'exécution de la formation

Le suivi est assuré grâce à :

- feuille d'émargement ;
- relevés de connexion Zoom ;
- suivi pédagogique individualisé ;
- réalisation des exercices ;
- évaluations formatives.

Une attestation de fin de formation est remise au stagiaire.

Appréciation des résultats

L'acquisition des compétences est évaluée au moyen :

- d'évaluations continues ;
- de QCM ;
- d'exercices pratiques ;
- de mises en situation ;
- d'une évaluation finale.

Un questionnaire de satisfaction est remis en fin de formation.

H₂O Formation et Développement
21 impasse Pierre Louvet
69400 Ville-franche-sur-Saône
Email: hinde.hasnaoui@h2o-formation-et-developpement.fr
Téléphone: 06.01.30.56.71

Modalités d'évaluation des objectifs

Avant la formation :

- analyse des besoins ;
- test de positionnement.

Pendant la formation :

- QCM ;
- exercices pratiques ;
- études de cas ;
- mises en situation.

En fin de formation :

- QCM/Exercice final ;
- présentation orale d'un plan d'action commercial.

Contenu de la formation

Module 1: Stratégie commerciale appliquée (7 h)

Objectifs

Comprendre les principes de la stratégie commerciale appliquée à un point de vente.

Contenu

- Comprendre le parcours client.
- Identifier les moments clés de la relation client.
- Positionnement commercial.
- Techniques de vente.
- Communication adaptée.

H₂O Formation et Développement
21 impasse Pierre Louvet
69400 Ville-franche-sur-Saône
Email: hinde.hasnaoui@h2o-formation-et-developpement.fr
Téléphone: 06.01.30.56.71

- Exercices pratiques.
- Jeux de rôle.

Module 2: Gestion opérationnelle et organisation du point de vente (7 h)

Objectifs

Comprendre l'organisation d'un point de vente et améliorer son efficacité.

Contenu

- Gestion des coûts.
- Gestion des stocks.
- Organisation du travail.
- Gestion des périodes d'affluence.
- Travail en équipe.
- Lecture d'indicateurs.
- Exercices pratiques.

Module 3: Contribution au développement commercial (7 h)

Objectifs

Participer activement au développement commercial de l'entreprise.

Contenu

- Fidélisation des clients.
- Promotions commerciales.
- Gestion des réclamations.

H₂O Formation et Développement
21 impasse Pierre Louvet
69400 Ville-franche-sur-Saône
Email: hinde.hasnaoui@h2o-formation-et-developpement.fr
Téléphone: 06.01.30.56.71

- Communication professionnelle.
- Travail en équipe.
- Atelier pratique.
- Élaboration d'un plan d'action.

Validation de la formation

La validation repose sur :

- les évaluations réalisées tout au long de la formation ;
- le QCM final ;
- la participation aux exercices pratiques ;
- la présentation d'un plan d'action.
- Bilan individuel et questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation.

Une attestation de fin de formation est remise au stagiaire après validation du parcours.