

Collectif 4 : Mieux « vendre » ses activités pour les développer (2 jours)

Intervenant : QUALITALENTS – Franca LORETI

Dates et horaires : Mardi 30 mai 2017 et jeudi 8 juin 2017 de 9h à 17h30

Lieu : Maison de l'Europe des Yvelines, 2 rue Henri IV – 78100 Saint Germain en Laye

Objectifs

- Pourquoi développer sa structure et ses activités ?
- Bien connaître son territoire et les besoins clients, partenaires et usagers ;
- Identifier les décideurs, les prescripteurs et les processus de décision ;
- Maîtriser son offre et construire son argumentaire ;
- Prospecter et convaincre lors d'un entretien à visée commerciale ;
- Echanges d'expériences, mise en situation.

Déroulé première journée

- **Introduction**
 - Qu'est-ce que le développement ?
 - Pourquoi le développement ?
- **Connaissance de son territoire et ses besoins**
 - Définir sa clientèle, son public, ses partenariats ;
 - Définir son territoire d'action et son territoire géographique ;
 - Définir les contacts cibles à toucher
- **Identifier les décideurs, les prescripteurs et les processus de décision**
 - Qui décide ? Qui prescrit ? Comment ?
 - Utiliser les bons acteurs (qui parle à qui ?)
- **Maîtriser son offre, construire le bon argumentaire**
- **« Jeux » de mots (expliquer votre métier sans utiliser les mots qui fâchent...)**

Déroulé seconde journée

- **Prospecter et convaincre lors d'un entretien à visée commerciale**
 - Oser prospecter, pourquoi, comment ?
 - Comment ma structure communique-t-elle ?
 - Bien comprendre le besoin du client, de l'utilisateur, du partenaire
 - Adapter ma réponse en fonction de la demande
 - Garder et entretenir le lien avec mes contacts
 - Comment capitaliser mon travail quotidien ?
- **Echanges d'expérience, mise en situation**
 - Les outils utilisés, ceux dont je peux disposer...
 - Analyse des documents utilisés dans les structures,
 - Échange d'idées et de réussites
 - Mises en situation