

Action commerciale et marketing en ESAT et EA

OBJECTIFS

- ▶ Améliorer les capacités commerciales des stagiaires.
- ▶ Adopter un comportement commercial approprié face aux clients et donneurs d'ordres.
- ▶ Comprendre et participer à l'élaboration de la stratégie commerciale.
- ▶ Mettre en place un plan d'action commercial.

Méthodes pédagogiques :

Autoévaluation en amont de la formation

Recueil des attentes

Études de cas, apports théoriques, législatifs, méthodologiques, mises en situation, jeux de rôles

Remise d'un support écrit. Fin de stage : évaluation des acquis

Personnes concernées / Prérequis :

ETS, Moniteurs d'atelier, tout personnel exerçant des fonctions en contact avec la clientèle

Animation : Conseil en entreprises sociales, Ex directeur d'ESAT/EA

Nombre de participants : 12 personnes maxi

Durée : 3 jours, soit 21 heures

INTRA

Cette formation peut être organisée
dans votre établissement
avec un tarif groupe.



PROGRAMME *Catalogue 2025*

- ▶ Contexte économique
 - la politique économique
 - du contexte économique au contexte de vente

- ▶ L'action commerciale structurée autour du cycle des ventes
 - le produit et le service
 - la marque et la protection industrielle
 - la garantie, les services après-vente, les référentiels qualité

- ▶ L'emballage, le conditionnement, la livraison au client

- ▶ Les achats et les fournisseurs

- ▶ Approche commerciale
 - la stratégie de prix/produit
 - les prix et les marges
 - le devis et le contrat
 - le suivi des devis et les relances clients
 - la prestation : contrôles et objectifs qualité
 - la facturation, la gestion des paiements et du risque client
 - les actions de promotion des ventes
 - la logistique et les outils d'aide à la vente

- ▶ Trouver ses futurs clients

