

**STRATEGIES GAGNANTES POUR
AUGMENTER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES****OBJECTIFS DE LA FORMATION**

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre l'importance de la mise en place d'une stratégie pour augmenter le chiffre d'affaires
- Apprendre des techniques et des stratégies efficaces pour stimuler la croissance des ventes
- Acquérir les compétences nécessaires pour identifier les opportunités de croissance et les exploiter
- Développer des compétences en négociation pour maximiser les revenus des transactions
- Apprendre à analyser les données sur les ventes et à utiliser les informations pour prendre des décisions informées sur les actions à entreprendre

CONTENU**AVANT LA FORMATION**

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

MATIN**Introduction à la stratégie pour augmenter le chiffre d'affaires**

- Présentation des objectifs de la formation et de l'importance d'une stratégie efficace pour augmenter le chiffre d'affaires.
- Discussion sur les différents leviers de croissance et leur impact sur les résultats financiers.

Identifier les opportunités de croissance

- Compréhension des différents types d'opportunités de croissance, tels que l'élargissement de la clientèle, l'augmentation des ventes auprès des clients existants, la diversification des produits, etc.
- Apprentissage des techniques de recherche et d'analyse pour identifier les opportunités de croissance spécifiques à votre entreprise.

Développer une stratégie de croissance

- Présentation des modèles de stratégie de croissance, tels que la stratégie de pénétration de marché, la stratégie de développement de produits, la stratégie de diversification, etc.
- Discussion sur la valeur ajoutée et les avantages concurrentiels de chaque stratégie.
- Élaboration d'un plan d'action pour mettre en œuvre la stratégie de croissance choisie.

**Raison Sociale : Correc Formation - SIRET: 524 519 659 00055 - Code APE : 85.59A –
N° déclaration d'activité: 75 64 05521 64**

5, rue port de Castets 64100 Bayonne 06.40.39.15.13 correc.formation@gmail.com

Du lundi au Vendredi de 9h à 18h
Responsable Pédagogique : Vincent JEANNIN

APRES MIDI

Techniques de négociation pour maximiser les revenus

- Apprentissage des compétences de négociation pour maximiser les revenus des transactions.
- Comprendre les tactiques de négociation efficaces et comment les appliquer dans différentes situations de vente.
- Pratique des compétences de négociation à travers des jeux de rôle et des simulations.

Utilisation des données pour prendre des décisions stratégiques

- Compréhension de l'importance de l'analyse des données sur les ventes pour prendre des décisions informées.
- Apprentissage des techniques d'analyse des données, tels que l'analyse des tendances, l'analyse de rentabilité, etc.
- Utilisation des informations tirées de l'analyse des données pour adapter la stratégie de croissance et prendre des décisions sur les actions à entreprendre.

Conclusion et plan d'action

- Récapitulation des principaux points abordés dans la formation.
- Élaboration d'un plan d'action personnel pour mettre en œuvre les stratégies apprises et augmenter le chiffre d'affaires.

La formation sera interactive et participative, en utilisant une combinaison de présentations magistrales, de discussions en groupe, d'études de cas et d'exercices pratiques. Les participants auront l'occasion de travailler sur des exemples concrets de leur industrie pour appliquer les concepts et les stratégies apprises.

Ce programme de formation peut être adapté en fonction des besoins spécifiques de votre entreprise et des objectifs que vous souhaitez atteindre

Méthodologie

- Jeux de rôle autour de différents entretiens
- Mise en pratique des apports conceptuels
- Présentations théoriques : exposés sur les concepts clés de la gestion du stress.
- Exercices pratiques : mise en pratique des techniques de relaxation, de gestion du temps et de communication.
- Étude de cas : analyse de situations stressantes et recherche de solutions adaptées.
- Partage d'expériences : échanges entre les participants sur leurs expériences personnelles en matière de gestion du stress.

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

**Raison Sociale : Correc Formation - SIRET: 524 519 659 00055 - Code APE : 85.59A –
N° déclaration d'activité: 75 64 05521 64**

5, rue port de Castets 64100 Bayonne 06.40.39.15.13 correc.formation@gmail.com

Du lundi au Vendredi de 9h à 18h

Responsable Pédagogique : Vincent JEANNIN

PUBLIC VISE

- Toute personne désirant découvrir comment gérer son stress
- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)

- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à et de 18h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.

DUREE

- 7 heures

PEDAGOGIE

- Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

**Raison Sociale : Correc Formation - SIRET: 524 519 659 00055 - Code APE : 85.59A –
N° déclaration d'activité: 75 64 05521 64**

5, rue port de Castets 64100 Bayonne 06.40.39.15.13 correc.format@gmail.com

Du lundi au Vendredi de 9h à 18h

Responsable Pédagogique : Vincent JEANNIN

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M. Vincent JEANNIN Téléphone : 06.40.39.15.13

- Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire

**Raison Sociale : Correc Formation - SIRET: 524 519 659 00055 - Code APE : 85.59A –
N° déclaration d'activité: 75 64 05521 64
5, rue port de Castets 64100 Bayonne 06.40.39.15.13 correc.formation@gmail.com**

Du lundi au Vendredi de 9h à 18h

Responsable Pédagogique : Vincent JEANNIN

