



**Créateurs, repreneurs, chefs d'entreprise,
nous vous proposons une journée de l'entrepreneuriat sur le thème**

COMMERCIAL

MAÎTRISEZ L'ART DE LA VENTE : les clés du succès commercial pour atteindre vos objectifs commerciaux !

Mardi 15 octobre 2024

10h - 12h

ATELIER 1

LA STRATEGIE DE LA CONFIANCE

Animé par **Guillaume PETITJEAN** – Accompagnement & Management Commercial – Dirigeant 1 ère GACHETTE

Adoptez des pratiques commerciales **en phase avec vos valeurs** pour développer vos **performances**.
Vous souhaitez être **en accord** avec **vos valeurs** lors de votre échange avec votre client ? Il est important pour vous que celles-ci soient comprises ? Etablissez **des pratiques commerciales qui vous ressemble** afin d'avoir les clés, et faites un **sans-faute** lors de votre discours.

- Les **5 facteurs** qui compliquent la démarche commerciale.
- Qu'est-ce qui fait la différence entre un **bon** et un **mauvais commercial** ?
- Qu'est-ce **vendre** ?
- Quels profils ont un **bon potentiel commercial** ?
- Quelle est la meilleure façon de **convaincre** ?

14h - 16h

ATELIER 2

SAVOIR VENDRE C'EST BIEN, FAIRE ACHETER C'EST MIEUX

Animé par **Emilie AUJAS** – Consultante Formatrice Indépendante au Développement Managérial et Commercial

Adoptez des pratiques commerciales **en phase avec le marché** du consommateur et gagner en **efficacité**.
Vous êtes perdu face aux **nouvelles attitudes de consommation** ? Analysez et **comprenez votre** client ainsi que ses habitudes d'achat. Appliquez les **bonnes techniques** au bon moment afin d'aboutir à une vente et **d'augmenter vos résultats**.

- **S'adapter** aux profils clients et se remettre en question
- Les **profils consommateurs** : définition et mise en application
- Le client **est-il toujours roi** ?
- Hygiène de vie et culture générale : pourquoi **l'aspect personnel** est-il aussi important que **l'aspect professionnel**
- Mesurer et **gérer ses échecs** formateurs

Inscriptions et modalités au verso



INFORMATIONS

Le Club est réservé aux créateurs, repreneurs ou jeunes entreprises.

Pour toutes informations sur le Club des créateurs et jeunes entreprises, vous pouvez vous renseigner auprès des conseillers de la CCI Côte d'Or • Saône et Loire ou par mail à ccje21@metropoledebourgogne.cci.fr

Cette journée se décompose en **deux ateliers proposés** sur la journée : un atelier le matin (10H) et un atelier l'après-midi (14H), animés par deux consultants spécialistes du sujet.

DEJEUNER

Nous vous proposons également un déjeuner commun **pour poursuivre vos échanges et réseauter** autour d'un buffet organisé à la CCI Côte d'Or • Saône et Loire.

TARIFS

Paiement sur place (pour participer aux ateliers) : espèces et chèques et CB

Membres du club :

- 1 ou 2 ateliers : **gratuit**
- Repas (facultatif) : **10€ (paiement en ligne)**

Hors membres du club :

- 1 atelier : **15€**
- 1 atelier + repas : **25€**
- 2 ateliers : **30€**
- Journée complète (2 ateliers + repas) : **35€**
- Repas uniquement : **10€ (paiement en ligne)**

INSCRIPTIONS

Les inscriptions se font via la page Eventbrite du club ou en scannant le QR code :

eventbrite : www.ccje21.eventbrite.com

