



Formation professionnalisante

CRÉATION D'UNE ACTIVITÉ SUR LE MARCHÉ DES ENTREPRISES

Apprenez à créer, diriger et développer une société sur le marché BtoB.

CRÉATION D'UNE ACTIVITÉ SUR LE MARCHÉ DES ENTREPRISES

Centres de formation
Véronique de Luca Formation

Aucune représentation ou reproduction, même partielle, autres que celles prévues à l'article L 122-5 2° et 3° a) du Code de la propriété intellectuelle, ne peut être faite sans l'autorisation expresse de la société IFSMS® ou, le cas échéant, sans le respect des modalités prévues à l'article L 122-10 du dit-code.

IFSMS est une marques protégée et déposée à l'INPI.
© IFSMS 2008-2022

Vous avez choisi votre reconversion professionnelle ; vous allez devenir chef d'entreprise pour exercer votre nouvelle activité.

Vous prévoyez de proposer vos services principalement aux professionnels, aux entreprises et à tous types de structures.

Le marché de l'entreprise, est un marché où les chiffres d'affaires se développent et où les opportunités de contrats sont nombreuses et variées : c'est un marché que beaucoup de professionnels convoitent.

Vendre aux entreprises demande des savoir-faire et savoir-être spécifiques. Vous devez acquérir des usages, des méthodes et une connaissance qui vous permettent d'exister et de vous développer sur ce secteur.

Cette formation vous apporte une connaissance du fonctionnement de votre future clientèle et des outils pratiques de conception de services et commercialisation efficaces pour conquérir ces clients dans un contexte où la concurrence est quotidienne.

Cette formation s'adresse à toute personne qui a un projet de création, ou de reprise, d'une entreprise dont la clientèle naturelle est principalement composée d'autres professionnels

PUBLIC (pré-requis)

La formation s'adresse à toute personne qui a un projet de création - ou de reprise - d'entreprise argumenté dans le domaine des services sur le secteur du BtoB

Le porteur de projet doit disposer d'une qualification dans le domaine d'activité qui sera l'objet de l'entreprise. Il doit avoir une initiation préalable au fonctionnement d'une entreprise : administration, ventes, gestion... ou une expérience professionnelle qui lui a permis de découvrir sans les pratiquer les grandes fonctions de l'entreprise.

VISÉES PROFESSIONNELLES

La formation s'adresse à tous ceux et celles qui créent une entreprise avec un objectif économique sur le secteur des professionnels.

La formation vise à professionnaliser les porteurs de projet en leur permettant l'acquisition des compétences liées à l'exercice de la fonction de chef d'entreprise dans un environnement principalement BtoB.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation prépare le créateur d'entreprise à ses nouvelles responsabilités en lui apportant les bases théoriques et pratiques des marchés professionnels

- Choisir sa forme juridique et son identité pour bénéficier d'une crédibilité suffisante ;
- Connaître l'organisation et le fonctionnement des futurs types de clients : TPE, PME, État, administrations territoriale, groupes... ;
- Connaître l'économie du prestataire de services ;
- Connaître l'économie du formateur occasionnel ;
- Savoir se positionner au sein d'une structure cliente ;
- Savoir construire une offre qualitative à forte valeur ;
- Communiquer, prospecter et argumenter pour constituer son portefeuille client ;
- Rendre un service de qualité pour péreniser son entreprise et suivre sa clientèle.

2 FORMULES POUR UNE FORMATION ADAPTÉE

La formation est déclinée en 2 propositions : formation de base et formation parcours court. Chaque proposition traite chaque partie avec plus ou moins d'intensité afin d'adapter le parcours à l'expérience acquise de chaque apprenant.

Le choix de la formation s'effectue après un entretien de positionnement.

- **Parcours court - 15 heures**

Cette formation concerne tous ceux et toutes celles qui ont une expérience salariée commerciale en BtoB. Dans leur fonction commerciale, ils et elles disposaient d'une large autonomie dans l'exécution de leurs missions (organisation des plannings, suivi des prospects, calcul des devis, suivi des comptes clients...).

- **Parcours standard - 28 heures**

Toute personne n'ayant pas d'expérience de l'entreprise et de la fonction commerciale.

PROGRAMME

MODULE 1

L'organisation du marché BtoB

Objectif : Disposer de l'information nécessaire sur l'organisation des structures et du fonctionnement de la formation des salariés. Connaître les modes de financement de la formation des salariés et les différentes postures de l'intervenant.

Le statut SASU : le seul pertinent

Les différentes modalités d'intervention : prestataire ou formateur

Le cadre de la prestation de service

Le cadre de l'intervenant formateur en entreprise

La déclaration d'activité

Les obligations d'information, la convention de formation, les feuilles de présences...

La formation des salariés

Le cadre juridique

Le financement des formations en entreprise

L'organisation des structures (entreprise)

La hiérarchie et la répartition des tâches, le décisionnaire

Les modalités administratives et de règlement (entreprises privées, État, collectivité, OPCA...)

Les objectifs divergents

Un contexte concurrentiel exacerbé

Cette formation n'aborde pas le métier de formateur : ingénierie pédagogique, conception de programmes...

MODULE 2

Proposer son offre

Objectif : Savoir construire une offre différenciée à forte valeur. Savoir concevoir et rédiger un devis, un contrat ou une convention.

L'entretien de prospection et le recueil des éléments de la demande
La conception d'une offre d'intervention adaptée à la demande
La valeur de l'offre et la création de valeur
La méthode de fixation du prix de vente
La rédaction d'un devis efficace
La rédaction de la promesse client
Les possibilités d'action pour améliorer l'expérience client dans le contexte BtoB

MODULE 3

Vendre

Objectif : Savoir constituer une clientèle d'entreprises et savoir construire une argumentation de vente efficace et adaptée

La prospection : l'entretien téléphonique et la prise de rdv
La construction de l'argumentaire : la méthode CAB
La présentation de l'offre et l'entretien de vente
Les objections
La conclusion et la rédaction des document contractuels
La facturation et le suivi

Modalités d'évaluation

Quiz

Auto-évaluation des compétences acquises via des questionnaires intégrant des mises en situation par partie.
Rédaction d'un document de synthèse (type pitch) de présentation du projet et mettant en avant l'offre et le modèle économique.

Suivi et accompagnement

L'observation des résultats aux quiz et auto-évaluation permettent un suivi pédagogique de l'apprenant dans son parcours formatif.



Coût de la formation

Le coût de la formation dépend de l'option choisie. Nous consulter.

L'inscription se fait avec le formulaire d'inscription sur le site [https:// www.ifsms.com](https://www.ifsms.com).

Modalités et moyens pédagogiques

Cours théoriques, exercices pratiques, travaux de groupe et mises en situation.

Études de cas avec mises en situation.

Durée et horaires

Modules de 2 jours répartis sur 1 à 2 mois selon la formule choisie.

Modalité de classe à distance plateforme Zoom pro
Regroupement possible au centre de Clermont-Ferrand

9h00 à 12h00 et 13h00 à 17h00.



La validation de la formation entièrement complétée donne lieu à une attestation de formation.

www.ifsms.com

05 57 14 95 88
formation@ifsms.com

