



Empreinte Collective

Formation professionnelle

Elaborer sa stratégie commerciale – spécial TPE

Formation conçue spécialement pour les dirigeant.e.s de TPE et les entrepreneur.se.s solos, pour vous permettre de trouver votre style commercial et les outils marketing pertinents pour votre typologie d'entreprise.

Formation de 4 jours présentiel + session de présentation du groupe 2h en visio

LIEU DE LA FORMATION

Formation 4 j. non consécutifs en présentiel à Avignon

PRÉ-REQUIS

- Etre immatriculé.e comme indépendant.e ou dirigeant.e de TPE
-

PUBLICS

- Entrepreneur.se.s, indépendant.e.s
- Freelance
- Dirigeant.e.s de TPE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Cette formation est spécialement conçue pour les très petites entreprises (TPE) et pour les indépendant.e.s ayant un peu de recul sur leur activité (au moins 6 mois) afin d'acquérir des outils d'aide à la décision commerciale, pour pouvoir :

- Comprendre et segmenter son marché grâce à l'analyse
- challenger son offre pour se différencier de la concurrence
- identifier les besoins clients et y répondre
- construire un argumentaire de vente et traiter les objections

- créer et animer un plan d'actions commercial

À L'ISSUE DE LA FORMATION, LES STAGIAIRES SERONT EN CAPACITÉ DE :

- Comprendre la notion de besoin en marketing et les différents niveaux
- Connaître ses clients et comprendre leurs attentes
- Segmenter son marché pour mieux y répondre
- Identifier son avantage concurrentiel et se différencier
- Utiliser les 4 à 7 leviers du marketing mix pour ajuster votre offre
- Adapter le bon discours en fonction du prospect que vous ciblez
- Construire un cycle de vente optimisé (de prospect à client fidèle)
- Argumenter lors d'un entretien de vente
- Traiter les objections lancées par le client
- Utiliser en proportion adaptée à la situation la stratégie push et pull
- Construire son plan d'action commercial de façon détaillé
- Ajuster les actions futures en fonction des apprentissages

DURÉE

- 4 jours de formation non consécutifs (28h en présentiel)
- 1 session en visio (2h) avant la formation pour vous présenter ainsi que votre activité et faire connaissance avec le groupe

soit 30 h de formation

COÛT DE LA FORMATION

1 960 € HT

Contactez-moi en direct pour avoir des informations sur les prises en charge à l'adresse email : anais@empreintecollective.fr en précisant votre situation (salarié, indépendant, demandeur d'emploi...) et votre OPCO (organisme de prise en charge de la formation professionnelle).

MÉTHODES UTILISÉES

Pédagogie participative et expérientielle :

- Apports théoriques
- Exercices pratiques individuels
- Mises en situation concrètes issues du vécu des participants, jeux de rôle
- Travail en binômes et sous-groupes
- Retours réflexifs et partages collectifs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire de positionnement en début et en fin de formation
- Évaluation continue à travers les mises en situation
- Temps de bilan individuel et collectif

FORMATRICE

Anaïs RAMBAUD

anais@empreintecollective.fr

06 62 17 54 23

[LinkedIn](#)

► Pré-inscription :

<http://leveilleur-scop.fr>

PROGRAMME PAR MODULE

MODULE 1 : Comprendre son marché – 1 jour

- Découvrir 2 outils d'analyse d'un marché / d'un secteur d'activité
- Analyser votre marché / votre secteur
- Connaître vos clients et comprendre leurs besoins
- Adapter le discours en fonction des prospects ciblés

MODULE 2 : Challenger votre offre pour vous différencier – 1 jour

- Comprendre et utiliser les 4 à 7 leviers de construction d'une offre
- Trouver et utiliser votre avantage concurrentiel
- Définir ses valeurs d'entreprise et les mettre en action dans son offre
- Redéfinir votre offre pour qu'elle soit différenciante, pertinente et attractive
- Favoriser une expérience client fluide et satisfaisante pour fidéliser

MODULE 3 : Vendre son offre – 1 jour

- Construire un argumentaire de vente
- Traiter les objections de ses clients
- Convaincre grâce à la méthode CAB / CAP
- Maîtriser l'équilibre entre les actions push and pull

MODULE 4 : Elaborer son plan d'action commercial – 1 jour

- Construire le plan d'actions commercial

- Elaborer une routine commerciale hebdomadaire
- Evaluer et ajuster les actions menées pour développer l'activité

PROCHAINES SESSIONS

Dates

30-31 octobre, 17 novembre, 9 décembre 2025