

PARCOURS DE FORMATION

Exceller en vente et fidélisation – le rôle stratégique du commercial chez Savane & Mousson

Informations sur le parcours de formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation vise à doter les nouveaux commerciaux des compétences essentielles pour réussir dans leur poste au sein de l'entreprise Savane & Mousson.

DATES CLÉS

Le parcours de formation est individualisé, les dates vous seront communiqués lors de votre entretien.

DURÉE

Le parcours de formation dure 400 heures soit 11,5 semaines de formation de préparation préalable à l'embauche.

LIEU DE LA FORMATION

La formation aura lieu :

- en distanciel via la plateforme notion
- en présentiel sur site

PUBLIC CIBLE

Demandeurs d'emploi inscrits chez France Travail souhaitant se former préalablement à son embauche au poste d'employé polyvalent au sein du restaurant Savane & Mousson

PRÉQUIS

Aucun prérequis

DÉLAI ET MODALITÉS D'ACCÈS

L'accès à la formation est conditionnée par un entretien préalable avec l'entreprise et le candidat.

PARCOURS DE FORMATION

Exceller en vente et fidélisation – le rôle stratégique du commercial chez Savane & Mousson

MODALITÉS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation proposée par **La Recette by Savane & Mousson** se déroule en distanciel et en présentiel sur site.

Les méthodes pédagogiques utilisées lors de la formation sont diverses :

- **Pédagogie démonstrative** pour laquelle les formateurs et formatrices présentent les points théoriques et sont dans une posture d'experts ;
- **Pédagogie active** avec une forte incitation à la pratique et à la réalisation de tâches et d'activités concrètes afin de favoriser la progression des apprenantes via la pratique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Nous effectuerons un **suivi et des évaluations** de la montée en compétence tout au long du parcours de formation en ligne par la réponse aux quiz à chacun des modules.

En accord avec le parcours AFEST chacune des ses phases suit une période de debrief et d'évaluation avec le formateur portant sur la période réalisée par l'apprenant.

SANCTION DE LA FORMATION

La validation de la formation est conditionnée par la réussite aux évaluations avec un score minimal de 80%. Un certificat de réalisation nominatif est délivrée aux participants à la fin de la formation.

INDICATEURS DE RESULTATS

- Taux de satisfaction des apprenants formés.
- Taux d'autonomie ressentie par l'apprenant à 3 mois post-formation.

Les indicateurs de résultats sont calculés tous les 6 mois.

CONTACT

 **01.79.73.70.10**

Responsable administratif : Mme DIABY
contact@savane-mousson.fr

Référente handicap : Mme FANE
aissata.fane@savane-mousson.fr

Responsable pédagogique : Mme FANE
consulting@savane-mousson.fr

PARCOURS DE FORMATION

Exceller en vente et fidélisation – le rôle stratégique du commercial chez Savane & Mousson

Plan détaillé du parcours de formation

Module 1 : Le rôle de commercial chez Savane & Mousson

- Partie 1 : Présentation de l'entreprise
- Partie 2 : Structure organisationnelle de Savane & Mousson
- Partie 3 : Comprendre le rôle de commercial
- Partie 4 : La routine commercial – gestion du temps et des priorités
- Partie 5 : L'environnement de travail du commercial – Interactions
- Partie 6 : Comprendre et développer la stratégie commerciale de Savane & Mousson

Module 2 : Les offres de services de Savane & Mousson avec prix

- Partie 1 : L'événementiel (+foodtruck)
- Partie 2 : La restauration / privatisations
- Partie 3 : Commercialisation des formations La Recette
- Partie 4 : Le pitch de Savane & Mousson

Module 3 : Gestion de projets

- Partie 1 : Planifier une prestation événementielle (jusqu'à J-3)
- Partie 2 : Organiser une prestation événementielle (de J-3 à J)
- Partie 3 : Suivi et satisfaction client post prestation

Module 4 : L'entretien de vente

- Partie 1 : Préparation de l'entretien
- Partie 2 : La découverte des besoins et des motivations d'achat des clients
- Partie 3 : Les sept règles de l'argumentation persuasive
- Partie 4 : La présentation des prix
- Partie 5 : Le traitement des objections
- Partie 6 : L'art du closing



PARCOURS DE FORMATION

Exceller en vente et fidélisation – le rôle stratégique du commercial chez Savane & Mousson

Plan détaillé du parcours de formation – 200 heures

Module 5 : La prospection b to b

- Partie 1 : Performance et objectivation du commercial
- Partie 2 : La prospection via LinkedIn
- Partie 3 : Le cold mailing
- Partie 4 : Le cold calling

Module 6 : Les outils à votre disposition

- Partie 1 : Suite google – Google Drive – Google Agenda – GMAIL
- Partie 2 : Le CRM Axonaut
- Partie 3 : Notion
- Partie 4 : Site internet – eshop – Typeform / Tally
- Partie 5 : Canva (supports commerciaux)

Module 7 : La fidélisation client

- Partie 1 : Le CRM
- Partie 2 : Le suivi client
- Partie 3 : La fidélisation
- Partie 4 : Création d'offres promotionnelles