

### Pour qui ?

Dirigeants/salariés de Groupements d'Employeurs adhérents ou non de CRGE

### Prérequis

Aucun

### Moyens pédagogiques et techniques

Formation en présentiel combinant une pédagogie active

d'appropriation des apports théoriques et des séquences pratiques notamment des :

- Analyses de documents
- Cas concrets
- Exercices

### Evaluation et satisfaction

- Evaluation des acquis des compétences par un questionnaire au cours de la formation
- Evaluation de la satisfaction de la formation et du formateur par un questionnaire à l'issue de la formation
- Suivi des présences et remise d'un certificat individuel de réalisation de formation

La formation répond aux dispositions de l'article L.6313-2 du Code du travail et peut à ce titre être prise en charge par l'OPCO au titre du plan de développement des compétences.

### Contacts

- Pédagogique | Cyrielle BERGER
- Administratif | Johanna PAIN
- Référent handicap | Céline GUIGNARD

formation@crge.com  
0549882557

 Durée : 14h

 Présentiel

Adhérent : 1400€

*Net de taxes par stagiaire*

Non adhérent : 1800€

*Net de taxes par stagiaire*

## Description

Dans un environnement en constante évolution, les Groupements d'Employeurs doivent renforcer leur capacité à développer et pérenniser leur activité. Les dirigeants sont ainsi amenés à adopter une posture commerciale plus affirmée, afin de promouvoir leur offre, convaincre de nouvelles entreprises adhérentes et fidéliser leurs partenaires existants.

Cependant, les pratiques commerciales restent hétérogènes et souvent peu formalisées. Les dirigeants expriment un besoin de structuration de leur démarche, d'outils concrets et de méthodes adaptées à leur spécificité.

Cette formation s'inscrit dans ce contexte, avec pour objectif d'accompagner les participants dans le développement de leurs compétences commerciales, en lien direct avec les enjeux opérationnels de leur structure.

## Objectifs pédagogiques et compétences visées

Être capable de :

- Structurer un discours commercial impactant et adapté à ses interlocuteurs
- Développer l'efficacité de sa prospection (prise de rendez-vous, relances, transformation)
- Renforcer sa posture commerciale (aisance, gestion du stress, leadership)
- Optimiser l'organisation de son activité commerciale
- Contribuer au développement du nombre d'entreprises adhérentes

## Programme

### **1- Réussir son pitch et améliorer son impact commercial**

- Mieux se connaître pour mieux convaincre
- Test de profil de communication (méthode Herrmann)
- Débriefing personnalisé
- Créer un pitch commercial percutant
- Atelier en groupe + challenge du meilleur pitch
- Transformer son pitch en argumentaire concret

#### **Bonus :**

- Gestion du stress
- Posture commerciale
- Gestion des conflits

### **2- Comprendre ses clients & performer**

- Décoder les profils clients (méthode SONCAS)
- Identifier les attentes de ses prospects
- Construire une stratégie commerciale adaptée
- Trouver de nouveaux adhérents
- Activer les prescripteurs
- Structurer sa prospection
- Comment transformer un contact en client
- Relancer efficacement ses devis
- Développer son chiffre d'affaires avec ses adhérents

## Modalités d'accès

Chaque participant recevra avant le démarrage de la formation un plan d'accès lui permettant de se rendre sur le lieu de formation

