

Université des développeurs

Module C 2017 : Structuration et action commerciale dans les entreprises

Le volet commercial est souvent délaissé dans le montage de projet d'innovation. Il est pourtant indispensable d'un point de vue budgétaire et stratégique pour la réussite des projets. Cette formation se propose de mieux vous faire comprendre les différentes formes de structures et d'actions commerciales dans les entreprises et les spécificités liées aux produits et services innovants. Elle vous apportera également les clés d'un dialogue constructif avec le dirigeant sur ce thème. Enfin, elle vous permettra de donner les premiers niveaux de renseignements pertinents sur différentes actions envisagées par le dirigeant.

Pour qui ?

Membres du RDECVL :

- Chargés de mission Développement économique au sein des EPCI
- Chargés de mission des organismes de recherche et développement
- Chargés de mission des Pôles de compétitivité, des clusters et des centres de compétences
- Conseillers en développement économique

Pré-requis

Les stagiaires devront avoir participé à la formation " Module A : Introduction à l'accompagnement des entreprises "

Les + de la formation

- Des cas pratiques vous permettent d'appliquer en temps réel les éléments abordés
- Formation personnalisée : vous amenez vos projets, et vous avez la possibilité d'y travailler pendant la formation
- La formation s'adapte à votre niveau : de l'apprentissage des méthodes et des outils, au renforcement et à l'amélioration de vos compétences
- Outils et services mobilisables sur la thématique

Objectifs de la formation

- Connaître les différentes formes d'organisations et d'actions commerciales
- Comprendre les spécificités liées à l'innovation et les actions requises
- Savoir approuver un premier niveau de renseignements sur des questions clés
- Etre en capacité de dialogue et de proposition sur ces sujets avec le dirigeant

Contenu de formation

Mettre en cohérence

Projet d'entreprise - Stratégie commerciale
Tactique commerciale - Système d'information
Moyens commerciaux - Moyens financiers

Définir l'organisation commerciale

Je veux vendre quoi - Je veux vendre à qui
Vendre comment en direct - et en indirect
Vendre sur quel temporel - Prospector sur quel territoire
Vendre à quel prix - Quelle force de vente
Quels moyens commerciaux - Quelles finances

Le produit - Le marché

Les motivations produit - Définition du marché
L'utilité (A quoi ça sert) - La zone de chalandise
Les caractéristiques - La volumétrie du marché
Les avantages - Les motivations marché
Le produit innovant - Le marché de niche
Le cheval de Troie - Les concurrents

Etude de cas

Comment aborder les questions commerciales et financières avec les dirigeants : question clés, attitudes des dirigeants en rapport avec leur profil (technicien, commercial). Présentation de cas d'échec et de succès.

Approfs connaissances

1. Connaître les différentes formes d'organisations commerciales au sein des entreprises (spécificités, taille, secteurs, la question du suivi par le dirigeant)
2. Connaître les différentes formes d'actions commerciales (les canaux de ventes, tendances ...)
3. Les spécificités liées à l'innovation : l'appropriation par le marché (courbe de Rogers, tests produits...)
4. Chiffres clés : coût moyen de commercialisation

Moyens pédagogiques

Méthodes pédagogiques :

- ✓ Exposés
- ✓ Echanges entre participants
- ✓ Etudes de cas et mises en situation
- ✓ Exercices de groupe, exercices individuels

Documents remis aux stagiaires :

- ✓ Support pédagogique du participant
- ✓ Attestation de stage

Modalités d'évaluation de la formation :

- ✓ Exercices en cours de stage
- ✓ Grille d'évaluation de l'atteinte des objectifs

Profil de l'intervenant

Jean Pierre HANGARD
jp.hangard@inspiris.fr
06 72 70 24 46



Jean Pierre HANGARD a débuté dans l'industrie aéronautique où il finira comme responsable de production. Il poursuit son parcours dans le domaine commercial où il accèdera rapidement au poste de Directeur Commercial France au sein d'entreprises de services et d'informatique.

En 2004 il fonde le cabinet INSPIRIS, cabinet de conseil en stratégie commerciale, tout en étant en 2011 Directeur Commercial International du Groupe LEBLANC.

Information

DUREE DE LA FORMATION

1 jour (7 heures)

PRIX

- La formation est gratuite pour les membres de RDECVL
- Le transport et le déjeuner sont à la charge de chaque stagiaire

Contact inscription :

Estelle Vitali 02 38 88 86 07

estelle.vitali@devup-centrevaldeloire.fr

www.devup-centrevaldeloire.fr

DEV'UP Centre-Val de Loire

6 rue du Carbone 45072 Orléans

L'activité de formation professionnelle de DEV'UP est enregistrée sous le numéro 24 45 02702 45 auprès du Préfet de la Région Centre-Val de Loire.