

Stage de Training Commercial Intensif

Indépendants, solo entrepreneurs ou dirigeant de TPE

Aix-en-Provence

- Animé par : Anne Cintrat, coach professionnelle, formatrice et cofondatrice de l'organisme de formation L'Année Sens, Experte en coaching professionnel, Spécialisée dans l'accompagnement des indépendants pour dynamiser leur activité et atteindre leurs objectifs de chiffre d'affaires.
- **Stage : Training Commercial Intensif** (10 sessions : 26 sept. 24 – 11 fév. 25)
- Dates : **9 septembre 2024 au 11 février 2025** (voir calendrier ci-dessous)
- Lieu : Coworkin'Aix, Aix-en-Provence, Les Milles + coaching à distance + formation e-learning

Ce stage s'adresse à :

Indépendants souhaitant dynamiser leur prospection et atteindre leurs objectifs de **chiffre d'affaires. 10 places seulement !**

Objectif :

Transforme ta manière de faire du business et deviens maître de ta réussite commerciale !

S'inscrire : <https://forms.gle/aJLp5LtGA2y3keK6A>

Prendre un rendez-vous : <https://calendly.com/anne-cintrat-lanneesens/stage-de-training-commercial-intensif>

Contenu du Stage :

Training Commercial Collectif

- **10 sessions à Coworkin'Aix, Aix-en-Provence, Les Milles. (26 sept. 24 – 11 fév. 25)**
- Échanges, pratiques en groupe, networking, partage d'expériences.

Coaching Personnalisé sur Mesure

4 séances de 1h30 chacune, **les dates et horaires seront fixés conjointement dès votre inscription** en fonction de tes disponibilités (Du lundi au vendredi entre 8h et 20h, le samedi entre 8h et 12h)

Coaching à distance pour surmonter les obstacles et maximiser ton potentiel.

Communauté :

Intègre un groupe WhatsApp pour échanger, partager et bénéficier d'un soutien continu.

Modalités d'accès : Inscription après un entretien de 30 min et un test de positionnement.

Formation e-learning "Créer et déployer sa stratégie commerciale"

16h de E-learning disponible sur une plateforme 24h/24 pendant 6 mois à partir du 9 sept. 2024 ; Des vidéos, des documents téléchargeables, des exercices, des quiz...

Programme détaillé sur demande

Modules :

- Créer sa stratégie commerciale pour un impact maximal
- Élaborer et suivre sa stratégie commerciale à travers des outils de gestion
- Se présenter et établir le premier contact
- Aligner la découverte des besoins avec les objectifs de la stratégie commerciale
- Utiliser l'argumentation pour soutenir la stratégie commerciale
- Intégrer les éléments de la stratégie commerciale dans l'argumentaire
- Répondre efficacement aux objections
- Renforcer son assertivité et gérer les situations complexes
- Conclure la vente et fidéliser le client
- Réaliser un bilan et synthétiser les acquis
- Inclus : vidéos, exercices, quiz, attestation de suivi de formation.
- Une attestation de suivi de formation vous sera remise en fin de programme.

Tarifs :

1. Financement (FAF, CFP ou OPCO) :

- 1795€ Net de T.V.A., finançable jusqu'à 1695€*

*Dédution des frais de dossier : 100€ payables à l'inscription



2. Paiement direct :

- **1695€ Net de TVA** :
- <https://lanneesens.com/produit/stage-creer-et-deployer-sa-strategie-commerciale/>

Par mensualité pendant 6 mois :

- 299€/mois
 - **215€/mois** sans coaching personnalisé
 - **199€/mois** en cas de financement partiel
 - **115€/mois** en cas de financement partiel, sans coaching personnalisé
3. Option : Coaching en présentiel : coût supplémentaire de 300€ T.T.C. non finançable
4. Pour les inscriptions avant le 10 août et pour chaque parrainage :
- **1 séance de coaching supplémentaire offerte**



Rejoins-nous pour transformer ta manière de faire du business et atteindre tes objectifs !

- **S'inscrire** : <https://forms.gle/aJLp5LtGA2y3keK6A>
- **Prendre un rendez-vous** : <https://calendly.com/anne-cintrat-lanneesens/stage-de-training-commercial-intensif>

Planning :

Date	Début	Fin	Information
Jeudi 26 septembre 2024	9h15	11h45	TRAINING COLLECTIF 1/10
Mardi 8 octobre 2024	13h15	15h45	TRAINING COLLECTIF 2/10
Jeudi 24 octobre 2024	9h15	11h45	TRAINING COLLECTIF 3/10
Mardi 12 novembre 2024	13h15	15h45	TRAINING COLLECTIF 4/10
Jeudi 28 novembre 2024	9h15	11h45	TRAINING COLLECTIF 5/10
Mardi 10 décembre 2024	13h15	15h45	TRAINING COLLECTIF 6/10
Jeudi 19 décembre 2024	9h15	11h45	TRAINING COLLECTIF 7/10
Mardi 14 janvier 2025	13h15	15h45	TRAINING COLLECTIF 8/10
Jeudi 23 janvier 2025	9h15	11h45	TRAINING COLLECTIF 9/10
Mardi 11 février 2025	13h15	15h45	TRAINING COLLECTIF 10/10
A déterminer	A déterminer	A déterminer	SEANCE COACHING _ 1/4
A déterminer	A déterminer	A déterminer	SEANCE COACHING _ 2/4
A déterminer	A déterminer	A déterminer	SEANCE COACHING _ 3/4
A déterminer	A déterminer	A déterminer	SEANCE COACHING _ 4/4
Accès	Modules E-learning		
Libre	MODULE 1/10 - Créer sa stratégie commerciale pour un impact maximal		
Libre	MODULE 2/10 - Élaborer et suivre sa stratégie commerciale à travers des outils de gestion		
Libre	MODULE 3/10 - Se présenter et établir le premier contact		
Libre	MODULE 4/10 - Aligner la découverte des besoins avec les objectifs de la stratégie commerciale		
Libre	MODULE 5/10 - Utiliser l'argumentation pour soutenir la stratégie commerciale		
Libre	MODULE 6/10 - Intégrer les éléments de la stratégie commerciale dans l'argumentaire		
Libre	MODULE 7/10 - Répondre efficacement aux objections		
Libre	MODULE 8/10 - Renforcer son assertivité et gérer les situations complexes		
Libre	MODULE 9/10 - Conclure la vente et fidéliser le client		
Libre	MODULE 10/10 - Réaliser un bilan et synthétiser les acquis		