



*Vous n'avez pas le temps et vous souhaitez
des solutions simples et rapides pour booster
le développement de votre business ?*

The background of the right side of the slide is a red-tinted image showing the silhouettes of two people climbing a mountain peak. One person is on the ground, pushing the other up. The text is overlaid on this image.

Comment RÉVÉLER LE POTENTIEL **commercial** **de votre entreprise ?**

EN 1 JOUR :

- 👉 APPRENDRE À METTRE EN PLACE UN PLAN D'ACTIONS COMMERCIAL
- 👉 ADOPTER UNE POSTURE COMMERCIALE ADAPTÉE À SA PERSONNALITÉ



PROGRAMME DE LA JOURNÉE

8h30 Café accueil.
9h00 Introduction – inclusion.
9h30 à 10h30 Utilité d'un projet d'entreprise, d'un plan de développement, d'un plan d'actions commercial.
10h45 à 12h15 Mises en situations, travail individuel et en équipe.
Ressources pour aide à la réflexion, questions, réalisations.

12h15 à 13h30 Déjeuner

13h30 à 15h00 Présentation pitch et travaux du matin avec effet miroir : en sous groupes.
15h15 à 16h30 Quelles postures commerciales, l'écoute clients, comment closer et traiter les objections ?
16h45 à 19h00 Mises en situations, jeux de rôles, trainings...
19h30 à 20h30 Co-développement, synergies collaboratives
+ apéritif convivial.

CAPIDEV
DEVELOPPER POUR ENTREPRENDRE



www.capidev.fr
Pour plus d'informations
06 37 83 95 25

- Animation réalisée par un spécialiste des populations commerciales.
- Prise en charge OPCA possible.
- Remise de 20 % si inscription dans les 7 jours à partir de la réception de cette proposition.
- Maximum 10 participants.
- 450€ HT / PARTICIPANT.



Jean-Pierre BARROS

- 15 ans Directeur du développement du **groupe APRIL entreprise immobilier**

- Président de l'association **DCF Dirigeants Commerciaux de France LYON** dont l'objectif principal est de promouvoir la fonction commerciale auprès des écoles, institutions et entreprises.

- 2013 **Fondateur CAPIDEV**, qui accélère la performance commerciale des entreprises.