

Ref A1030

## Action commerciale et marketing en ESAT et EA

### OBJECTIFS

- ▶ Améliorer les capacités commerciales des stagiaires.
- ▶ Adopter un comportement commercial approprié face aux clients et donneurs d'ordres.
- ▶ Comprendre et participer à l'élaboration de la stratégie commerciale.
- ▶ Mettre en place un plan d'action commercial.

### PROGRAMME

- ▶ Contexte économique
  - la politique économique
  - du contexte économique au contexte de vente
- ▶ L'action commerciale structurée autour du cycle des ventes
  - le produit et le service
  - la marque et la protection industrielle
  - la garantie, les services après vente, les référentiels qualité
- ▶ L'emballage, le conditionnement, la livraison au client
- ▶ Les achats et les fournisseurs
- ▶ Approche commerciale
  - la stratégie de prix/produit
  - les prix et les marges
  - le devis et le contrat
  - le suivi des devis et les relances clients
  - la prestation : contrôles et objectifs qualité
  - la facturation, la gestion des paiements et du risque client
  - les actions de promotion des ventes
  - la logistique et les outils d'aide à la vente
- ▶ Trouver ses futurs clients

**Méthode pédagogique** : Recueil des attentes. Etudes de cas, apports théoriques, législatifs, méthodologiques, mises en situation, jeux de rôles

Remise d'un support écrit. Evaluation des acquis en début et fin de stage.



**Personnes concernées / Prérequis** : ETS, Moniteurs d'atelier, tout personnel exerçant des fonctions en contact avec la clientèle

**Animation** : Intervenant conseil en action sociale, ex Directeur d'ESAT

**Nombre de participants** : 12 personnes maxi

**Durée** : 5 jours, soit 35 heures

**DPC** : nous consulter

## INTRA

Ce stage peut être organisé dans votre établissement avec un tarif groupe.



GERFI+ S.A.S au capital de 250 000€  
SIRET 393 456 892 00024 - Code NAF 8559A - RCS La Rochelle

