

## Commercialiser l'offre de services du cluster et vendre ses prestations avec facilité & plaisir

L'action publique a accompagné les Clusters en les finançant, aujourd'hui son positionnement change ce qui met les Clusters dans une position de vente de leurs services. Les permanents des pôles sont des experts reconnus pour leurs compétences, mais sont rarement formés pour collecter des fonds privés en commercialisant l'offre de services et les prestations du cluster.

Cette formation a pour objectif de « vendre efficacement et sans complexe son offre de services » : afin que de la contrainte de vente vous fassiez un plaisir de vendre.

**Durée :** 2 jours

**Date :** 15 et 16 avril 2021

**Lieu :** info à venir –

possibilité d'être « cluster hôte » et accueillez la formation dans vos locaux

**Frais pédagogique 2j :** 900€ HT par personne (prix adhérent France Clusters), ou 1500€HT par personne (prix non adhérent)

### Objectifs généraux

- Savoir analyser la valeur de son travail et en extraire la réalité du service proposé
- Savoir argumenter pour vendre son service
- Savoir adapter sa posture en fonction de son interlocuteur et des codes de son environnement
- Savoir allier et garantir le bon équilibre entre vocation d'intérêt général, développement économique et territorial, et vente de services à ses membres et partenaires

### Intervenante

Laura Sadwoski,  
Connecting Emotional  
Intelligence



*CV disponible sur demande*

### Pour se préparer en amont

- Nous invitons chaque stagiaire à faire une première ébauche de storytelling : votre pitch pour commercialiser l'activité de votre structure, un service précis, etc... pour ensuite l'analyser pendant la formation
- Venez avec votre offre de services et/ou votre catalogue de prestations pour bénéficier de regards croisés

## Retours d'évaluation

### L'animation de la journée et pédagogie

Pédagogie, écoute, qualité de présentation, échanges

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Commentaire : intervenante très à l'écoute, beaucoup d'interprétation de conseils par rapport à nos expériences personnelles

J'ai aimé... le dynamisme... de la formatrice, les échanges dans... le groupe... (pas de malaise)... les mises en situation... réalisées par rapport... des cas de figure auxquels nous faisons face

Après la formation je pense changer, mettre en place... Prévoir des créneaux... pour faire du développement... ajuster mon discours... en fonction des conseils reçus...

## Programme détaillé jour 1

Timing	Contenu
09h30-10h00	Café d'accueil - Présentation croisées et recueil des attentes
10h00-10h30	Exercice connaissance de soi
10h30-10h45	Pause
10h45 - 11h30	Boîte à outils de la Connaissance de Soi et des Autres dans la Relation Commerciale : ajustement de sa Communication aux besoins de ses Membres et Partenaires
11h30 - 12h00	Monétisation de l'Offre de services et point sur les supports de présentation de l'Offre
12h00 - 12h30	Packaging de l'Offre de services : réajustement des story-telling et brief
12h30- 13h30	Déjeuner (repas non compris dans le prix de la formation)
13h30 - 14h30	Quizz sur les Connaissances acquises le matin et révision des axes d'améliorations
14h30 - 15h30	Exercices d'échauffements et de mise en Confiance dans la Communication par le Théâtre d'Impro' / Études de Cas
15h30 - 15h45	Pause
15h45 - 16h45	Mises en situations par le Théâtre d'Entreprise et débriefings : sur des situations d'entretiens par téléphone et en face à face avec les Membres et Partenaires
16h45 - 17h30	Travail sur les axes d'amélioration

## Programme détaillé jour 2 :

Timing	Contenu
09h00-09h30	Synthèse des clés de la Communication Commerciale Efficace (CCE)
9h30 - 10h00	Les clés de la <b>prospection téléphonique versus entretiens en face à face</b> : communication avec les Membres/communication avec les Partenaires
10h00-10h15	Pause
10h15 - 12h00	Développement de sa vision Commerciale Charismatique au travers d'un Message fort : maîtrise du Story-Telling, et du Brief
12h00- 13h00	Déjeuner (repas non compris dans le prix de la formation)
13h00 - 13h30	Quizz sur les outils de la vente efficace
13h30 - 15h00	Remake des mises en situations complexes et débriefings : en face à face et téléphoniques
15h00 - 15h15	Pause
15h15 - 16h15	Débriefing global sur les mises en situations et identifications des outils adaptées dans les situations non élucidées : <b>travail sur les situations de Communication complexes à enjeux variés</b>
16h15 - 17h	Rédaction de son Plan d'Action Personnalisé

## Pour aller plus loin

Afin de vous donner plus d'impact dans votre démarche commerciale en levant les freins et en répondant aux questions bloquantes, nous vous proposons un accompagnement spécifique sur la commercialisation d'une prestation.

Type d'Accompagnement : coaching par téléphone à postériori de la formation.

Tarif en vigueur : 150€HT/heure.

**Merci de vous rapprocher de l'équipe organisatrice pour réserver votre créneau.**

## Informations complémentaires

**Prérequis éventuels :** aucun

### Méthode pédagogique

Une pédagogie interactive basée sur l'échange, les retours d'expérience entre participants et le partage de pratiques, de nombreux cas, des workshops et des mises en situation.

### Moyen d'évaluation

L'évaluation consiste à s'assurer que les objectifs fixés par l'organisme de formation ont été remplis par rapport aux objectifs propres du stagiaire et dans une perspective d'évolution des pratiques professionnelles. Ainsi une évaluation écrite de l'action de formation est systématiquement distribuée aux stagiaires en fin de session qui font une évaluation au regard de plusieurs critères :

- Notation du contenu de la formation par rapport à leurs besoins initiaux
- Notation du déroulé et du séquençage de la journée de formation
- Notation de l'animation générale
- Notation de la pédagogie et de la facilité des transmissions
- Notation des conditions matérielles et d'accueil
- Description des points positifs et négatifs de la formation
- Description des acquis qu'ils souhaitent appliquer à leur pratique professionnelle

Ces évaluations sont en permanence prises en compte dans l'adaptation des formations mises en œuvre. Le préalable consiste en un tour de table en début de journée, animé de façon à identifier les besoins du stagiaire. Le même tour de table en fin de journée permet de mesurer l'évolution des connaissances/techniques acquises grâce à la formation et d'évaluer les changements de comportement qu'elle pourra permettre dans la pratique professionnelle du stagiaire.

### Validation / Sanction de la formation

La validation est attestée par les fiches de présences de la formation et délivrance d'une attestation de participation par France Clusters sur demande uniquement.

### Accès des personnes en situation de handicap

Les formations France Clusters sont ouvertes et accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous contacter si besoin : [formation@franceclusters.fr](mailto:formation@franceclusters.fr) / 04 78 54 67 09

### Mise à disposition des ressources pédagogiques

Les ressources pédagogiques sont transmises aux participants sur demande et peuvent revêtir différentes formes selon les formations : transmissions des supports pédagogiques par mail, impression des supports pédagogique le jour J, ou mise à disposition des supports pédagogiques dans des espaces en ligne. Cela sera précisé aux participants pendant la formation.

France Clusters – 14 rue Passet, 69007 Lyon  
Elise DUREY +33 (0)4 78 54 67 09 [formation@franceclusters.fr](mailto:formation@franceclusters.fr)