

Stratégie & Développement Commercial des P.M.E.

Tél. : 06 71 39 04 56

Email : welcome@efcom-conseil.com

www.efcom-conseil.com

CATALOGUE FORMATION

« 2019 - 2020 »

1. SOMMAIRE

1.	SOMMAIRE	3
2.	INTRODUCTION	4
3.	CATALOGUE FORMATION	5

2. INTRODUCTION

Nos formations sont toujours personnalisées et spécifiques à chacune des sollicitations des entreprises. Pour autant, nous nous concentrons sur des thèmes récurrents.

- ✓ Créer ou reprendre une entreprise.
- ✓ Préparer une cession.
- ✓ Elaborer et mettre en place la stratégie commerciale.
- ✓ La stratégie marketing.
- ✓ Elaborer et mettre en place un plan d'action opérationnel.
- ✓ Un plan de communication.
- ✓ Mettre en place ou revoir l'organisation commerciale.
- ✓ Développer les ventes.
- ✓ Adopter un comportement commercial (personnel commercial et non-commercial).
- ✓ Développer les compétences de la force de vente.
- ✓ Améliorer les écrits commerciaux.
- ✓ Fidéliser sa clientèle.
- ✓ ...

Des formations opérationnelles qui alternent les **apports théoriques**, les **études de cas**, les **retours d'expériences** et les **exercices pratiques**.

Formations systématiquement évaluées par **quizz**, **test** et **mise en situation**.

Elles sont automatiquement accompagnées d'un **support de formation numérique**, lui aussi spécifique et personnalisé. Comme la formation, il est constitué à partir de la bibliothèque de modules de notre catalogue formation.

Des **outils pédagogiques**, des **modèles de documents** sont également mis à la disposition des bénéficiaires de ces formations.

3. CATALOGUE FORMATION

Notre catalogue se décompose en 3 grands domaines et sous-domaines.

✓ **Culture Entreprise**

- Culture générale - *Maîtriser les caractéristiques, le fonctionnement, l'organisation.*
- Création reprise - *Maîtriser toutes les étapes pour une création et une reprise.*

✓ **Culture Marketing**

- Démarche marketing - *Maîtriser les étapes de la démarche pour une TPE, une PME.*
- Etude de marché - *Maîtriser la réalisation. Maîtriser les enquêtes.*
- Marketing-mix - *Maîtriser les 4 politiques du mix-marketing (produit, prix...).*
- Stratégie marketing - *Maîtriser l'élaboration, la mise en place et le suivi.*

✓ **Culture Commerciale**

- Comportement et savoir-être - *Maîtriser toute la science du non verbal.*
- Techniques de vente - *Maîtriser la réalisation des principales tâches commerciales.*
- Organisation commerciale - *Maîtriser l'organisation et les outils commerciaux.*
- Stratégie commerciale - *Maîtriser l'élaboration, la mise en place et le suivi.*

Pour chacune de ces rubriques, vous trouverez la liste des modules de formation disponibles et tous les éléments qui les accompagnent.

- ✓ Support de formation.
- ✓ Exercice (exercice et mise en situation).
- ✓ Evaluation (quizz, test, sur exercice).*
- ✓ Modèle de document.
- ✓ Outil pédagogique et technique.

Pour chacun des modules, une durée minimale et les principaux publics visés vous sont indiqués. La durée des formations dépend fortement de la mise en place des exercices et des mises en situation.

** Le quizz est réalisé individuellement en séance, corrigé collectivement en séance. Le test est réalisé individuellement en séance, corrigé individuellement hors séance. L'exercice et la mise en situation sont réalisés individuellement en séance, corrigés individuellement en séance ou hors séance.*

CULTURE ENTREPRISE - 01 CULTURE GENERALE

Support de formation	Exercice	Evaluation	Durée min - Public
CG1 - Connaissance de l'entreprise	Organigramme Classements	Quiz Test	1 jour Etudiant
<i>Comprendre ce qu'est une entreprise, ses enjeux, ses caractéristiques, ses différences (activité, taille, statut...). Comment ça débute, comment ça se termine ? Les différentes organisations et leurs évolutions dans le temps.</i>			
CG2 - Organisation de l'entreprise	Processus fonctionnel Fiche de fonction Fiche poste Organigramme Manuel d'organisation	Sur exercice	1 jour Etudiant, Créateur, Manager, Dirigeant
<i>Mettre en place une organisation pertinente, efficace, qui assure la meilleure productivité.</i>			

Modèle de document	Fichier	Type
Processus fonctionnel	EFCOM Conseil - Modèle de processus	Word
Fiche de fonction	EFCOM Conseil - Modèle de fiche de fonction	Word
Fiche compétences et moyens	EFCOM Conseil - Modèle de fiche compétences clés	Word
Fiche de poste individuelle	EFCOM Conseil - Modèle de fiche de poste	Word
Manuel d'organisation	EFCOM Conseil - Modèle de manuel d'organisation	Word
Grille des compétences	EFCOM Conseil - Modèle grille de compétences	Excel
Livret d'entretien annuel	EFCOM Conseil - Modèle de livret d'entretien annuel	Word

CULTURE ENTREPRISE - 02 CREATION REPRISE

Support de formation	Exercice	Evaluation	Durée min - Public
CR1 - Création reprise d'entreprise	Etude de marché Mix-marketing Etude financière	Quizz Test Sur exercice	1 jour Etudiant, Créateur, Repreneur
<i>Appréhender le contexte de la création en France. Maîtriser les étapes de la création et de la reprise d'une entreprise.</i>			
CR2 - Plan d'affaire	Plan d'affaire	Sur exercice	1 jour Etudiant, Créateur, Repreneur
<i>Maîtriser intégralement la rédaction d'un Business Plan.</i>			

Modèle de document	Fichier	Type
Plan d'affaire	EFCOM Conseil - Modèle de plan d'affaire	Word
Plan de financement	EFCOM Conseil - Modèle de plan de financement	Excel
Calcul de chiffre d'affaires	EFCOM Conseil - Modèle de calcul de CA	Excel
Schéma financier	EFCOM Conseil - Modèle de schéma financier	Excel
Compte de résultat	EFCOM Conseil - Fiche compte de résultat	Excel

CULTURE MARKETING - 01 DEMARCHE MARKETING

Support de formation	Exercice	Evaluation	Durée min - Public
DM1 - Fonction Marketing	-	Quizz	½ jour Etudiant, Créateur, Dirigeant
<i>Comprendre la fonction et la démarche marketing de l'entreprise. Appréhender les enjeux, les étapes, les outils...</i>			
DM2 - Evolution de la relation client	-	Test	2 heures Etudiant, Créateur, Dirigeant
<i>Comprendre l'évolution de la relation client dans le temps pour réussir celle d'aujourd'hui. Intégré dans DM1 et EM4.</i>			

CULTURE MARKETING - 02 ETUDE DE MARCHÉ

Support de formation	Exercice	Evaluation	Durée min - Public
EM1 - Etude de l'environnement	Délimitation Segmentation Concurrence SWOT	Quizz Test Sur exercice	½ jour Etudiant, Créateur, Commercial, Dirigeant
<i>Appréhender la délimitation, la segmentation, la taille, l'évolution d'un marché... Identifier les contraintes environnementales...</i>			
EM2 - Etude des comportements	Publics SWOT	Quizz Test Sur exercice	½ jour Etudiant, Créateur, Commercial, Dirigeant
<i>Appréhender les publics de l'entreprise. Comprendre les centres d'intérêts, le besoin, la motivation, les freins d'un client...</i>			
EM3 - Enquêtes	Questionnaire	Quizz Sur exercice	½ jour Etudiant, Créateur, Commercial, Dirigeant
<i>Maîtriser la réalisation d'une enquête. Appréhender les méthodes, les moyens. Maîtriser la réalisation d'un questionnaire...</i>			
EM4 - Etude de marché	Segmentation Concurrence Publics SWOT Questionnaire	Quizz Test Sur exercice	1 jour Etudiant, Créateur, Commercial, Dirigeant
<i>Intègre EM1, EM2 et EM3.</i>			

Modèle de document	Fichier	Type
Etude de marché	EFCOM Conseil - Modèle d'étude de marché	Word
SWOT	EFCOM Conseil - Modèle de SWOT	Excel

CULTURE MARKETING - 03 MARKETING-MIX

Support de formation	Exercice	Evaluation	Durée min - Public
MM1 - Politique produit <i>Construire une offre. Gérer le packaging. Gérer les marques...</i>	-	Quizz Test	½ jour Etudiant, Créateur, Commercial, Dirigeant
MM2 - Politique de prix <i>Appréhender les enjeux, les influences... Créer de la modulation. Maîtriser les méthodes de calcul...</i>	-	Quizz Test	½ jour Etudiant, Créateur, Commercial, Dirigeant
MM3 - Politique de distribution <i>Elaborer l'organisation commerciale. Appréhender les canaux, les modes. La gestion des réseaux. Les modes de rémunération.</i>	-	Quizz Test	½ jour Etudiant, Créateur, Commercial, Dirigeant
MM4 - Politique de communication <i>Elaborer un plan de communication. Appréhender les objectifs, les règles, les supports...</i>	-	Quizz Test	½ jour Etudiant, Créateur, Commercial, Dirigeant
MM5 - Mix-Marketing <i>Construire la totalité de son mix-marketing (produit, prix, distribution et communication). Intègre MM1, MM2, MM3 et MM4.</i>	SWOT	Quizz Test Sur exercice	1 jour Etudiant, Créateur, Commercial, Dirigeant

Modèle de document	Fichier	Type
SWOT	EFCOM Conseil - Modèle de SWOT	Excel

CULTURE MARKETING - 04 STRATEGIE MARKETING

Support de formation	Exercice	Evaluation	Durée min - Public
SM1 - Plan d'action opérationnel	SWOT PAO	Sur exercice	1 jour Manager, Dirigeant
<i>Elaborer, mettre en place et suivre un plan d'action opérationnel.</i>			

Modèle de document	Fichier	Type
SWOT	EFCOM Conseil - Modèle de SWOT	Excel
Plan d'action opérationnel	EFCOM Conseil - Modèle de PAO	Excel

Outil	Fichier	Type
SWOT	EFCOM Conseil - SWOT	Excel
Plan d'action opérationnel	EFCOM Conseil - PAO	Excel
Stratégie	EFCOM Conseil - STRATEG	Excel

CULTURE COMMERCIALE - 01 COMPORTEMENT ET SAVOIR-ETRE

Support de formation	Exercice	Evaluation	Durée min - Public
CS1 - La vente : comment ça fonctionne	-	-	2 heures Non Commercial, Commercial, Manager, Dirigeant, Créateur
<i>Appréhender les éléments de la communication entre les individus. Préambule à CS2 et CS3.</i>			
CS2 - Non verbal	Timidité Langage	Quizz Test	½ jour Non Commercial, Commercial, Manager, Dirigeant, Créateur
<i>Maîtriser la communication non verbale.</i>			
CS3 - Verbal	Le C.A.P. Argumentaire commercial Traitement des objections Mise en situation	Quizz Test	½ jour Non Commercial, Commercial, Manager, Dirigeant, Créateur
<i>Maîtriser la communication verbale. Augmenter sa capacité à convaincre. Améliorer sa capacité de négociateur.</i>			
CS4 - Méthodes des couleurs	Couleurs	-	2 heures Non Commercial, Commercial, Manager, Dirigeant
<i>S'initier à la méthode des couleurs. Améliorer son écoute active, sa communication... N'intègre pas le test personnel.</i>			
CS5 - Méthode S.O.N.C.A.S.	SONCAS Mise en situation	Quizz Sur exercice	½ jour Commercial, Créateur
<i>Maîtriser la méthode. Améliorer son écoute active, sa communication...</i>			
CS6 - La restauration	-	Quizz Test	½ jour Serveur restauration rapide
<i>Adopter le bon comportement, les bonnes attitudes pour un service de restauration rapide.</i>			
CS7 - Les métiers de la vente	-	-	2 heures Commerciaux, Créateurs, Manager, Dirigeant
<i>Appréhender les différentes situations commerciales, le savoir-faire et les compétences et associés.</i>			

Modèle de document	Fichier	Type
Fiche Métiers de la vente	EFCOM Conseil - Fiche métiers de la vente	PDF

Outil	Fichier	Type
Evaluation de la Force de Vente	EFCOM Conseil - Diagnostic FDV-EVAL	Application

CULTURE COMMERCIALE - 02 TECHNIQUES DE VENTE

Module de formation	Exercice	Evaluation	Durée min - Public
TV1 - Entretien de vente	Pitch Découverte Jeu découverte Mise en situation	Quizz Test Sur exercice	1 jour Créateur, Commercial
<i>Préparer, adopter les bonnes attitudes, exécuter les six phases d'un entretien de vente.</i>			
TV2 - Entretien de vente (expert)	Pitch Découverte Jeu découverte Mise en situation	Sur exercice	1 jour Créateur, Commercial
<i>Exécuter les six phases d'un entretien de vente.</i>			
TV3 - Pitch de présentation	Pitch Mise en situation	Sur exercice	½ jour Créateur, Commercial, Dirigeant
<i>Présenter son entreprise de façon précise, concise et professionnelle.</i>			
TV4 - Proposition commerciale	Présentation écrite	Sur exercice	½ jour Créateur, Commercial
<i>Rédiger un devis, une proposition commerciale pertinente et professionnelle. Maîtriser la préparation, l'envoi, la relance...</i>			
TV5 - Prospection	Prospection Mise en situation	Sur exercice	½ jour Créateur, Commercial
<i>Mettre en place une action de prospection. Maîtriser la prise de rendez-vous téléphonique, les règles de la communication...</i>			
TV6 - Mail professionnel	Rédaction mail	Sur exercice	½ jour Créateur, Commercial, Non commercial
<i>Rédiger un mail professionnel. Maîtriser sa construction, la rédaction de l'objet, de la formule de politesse, de la signature...</i>			
TV7 - Calculs commerciaux	Calculs	Quizz Test Sur exercice	½ jour Créateur, Commercial
<i>Maîtriser le calcul de quelques indicateurs simples : taux de marge, taux de marque, coefficient multiplicateur, TVA...</i>			
TV8 - Politique de fidélisation	Fidélisation	Quizz Test Sur exercice	½ jour Créateur, Commercial, Dirigeant
<i>Mettre en place une opération de fidélisation de la clientèle. Appréhender les enjeux, les avantages, les moyens...</i>			

Modèle de document	Fichier	Type
Fiche découverte	EFCOM Conseil - Modèle de fiche découverte	Word
Proposition commerciale	EFCOM Conseil - Modèle de proposition commerciale	Word
Guide téléphonique	EFCOM Conseil - Modèle de guide téléphonique	PowerPoint

CULTURE COMMERCIALE - 03 ORGANISATION COMMERCIALE

Support de formation	Exercice	Evaluation	Durée min - Public
OC1 - Organisation commerciale	Processus fonctionnel Fiche de fonction Fiche poste Organigramme	Sur exercice	1 jour Créateur, Commercial, Dirigeant
<i>Mettre en place une organisation commerciale efficiente.</i>			
OC2 - Tableau de bord commercial	Tableau de bord	Sur exercice	½ jour Créateur, Commercial, Dirigeant
<i>Maîtriser la construction d'un tableau de bord commercial pertinent, adapté. Prévoir, mesurer, corriger...</i>			
OC3 - Plan d'action commercial	P.A.C.	Sur exercice	½ jour Créateur, Commercial, Dirigeant
<i>Se donner les moyens d'atteindre ses objectifs commerciaux.</i>			
OC4 - Gestion des tâches	-	-	1 heures Tout public
<i>Améliorer la gestion de son temps en favorisant les bonnes priorités. Intégré dans OC1.</i>			
OC5 - Fichier clients et CRM	Fichier clients	Sur exercice	½ jour Créateur, Commercial
<i>Appréhender les fonctions d'un fichier clients. En tirer profit. Comment choisir un CRM ? La réglementation.</i>			

Modèle de document	Fichier	Type
Processus fonctionnel	EFCOM Conseil - Modèle de fiche processus	Word
Fiche de fonction	EFCOM Conseil - Modèle de fiche de fonction	Word
Fiche compétences et moyens	EFCOM Conseil - Modèle de fiche compétences clés	Word
Fiche de poste individuelle	EFCOM Conseil - Modèle de fiche de poste	Word
Manuel d'organisation	EFCOM Conseil - Modèle de manuel d'organisation	Word
Grille des compétences	EFCOM Conseil - Modèle grille de compétences	Excel
Livret d'entretien annuel	EFCOM Conseil - Modèle de livret d'entretien annuel	Word
Tableau de bord commercial	EFCOM Conseil - Modèle de tableau de bord	Excel
Plan d'action commercial	EFCOM Conseil - Modèle de PAC	Excel

CULTURE COMMERCIALE - 04 STRATEGIE COMMERCIALE

Module de formation	Exercice	Evaluation	Durée min - Public
SC1 - Stratégie commerciale	Segmentation PAO Stratégie Mise en situation	Sur exercice	1 jour Créateur, Repreneur, Dirigeant
<i>Identifier les stratégies. Elaborer, mettre en place et suivre la stratégie commerciale. Elaborer un plan d'action opérationnel.</i>			

Modèle de document	Fichier	Type
SWOT	EFCOM Conseil - Modèle de SWOT	Excel
Segmentation	EFCOM Conseil - Modèle de tableau de segmentation	PowerPoint
Plan d'action opérationnel	EFCOM Conseil - Modèle de PAO	Excel

Outil	Fichier	Type
Diagnostic entreprise	EFCOM Conseil - Diagnostic MARCOM ²	Application
SWOT	EFCOM Conseil - SWOT	Excel
Segmentation	EFCOM Conseil - Segmentation	Excel
Plan d'action opérationnel	EFCOM Conseil - PAO	Excel
Stratégie	EFCOM Conseil - STRATEG	Excel