

# Développement commercial des activités en ESAT/EA

*L'évolution de la sphère économique, dans un marché concurrentiel important, doit avoir comme réponse le développement d'une stratégie commerciale spécifique aux ESAT/EA.*

## Public visé

Direction et cadres des ESAT/EA.

## Pédagogies

Apports théoriques, étude de cas, exercices, support pédagogique.

## Intervenant(s)

Intervenant HEC avec connaissance des secteurs ESAT/EA.

## Durée

2 journées.

## Tarif

520 €/pers.

Tarif dégressif si plusieurs personnes d'un même établissement. En intra, nous contacter.

## Dates

25 et 26 janvier 2016 - La Baule

23 et 24 mai 2016 - Caen

7 et 8 novembre 2016 - Paris

## Objectifs

- Afficher la stratégie commerciale de l'ESAT/EA.
- Construire le plan d'action commercial, le faire partager, conduire sa mise en œuvre.
- Maîtriser les techniques de prospection.
- Présenter et valoriser son établissement.
- Fidéliser et suivre les clients.

## Contenus

- Plan stratégique général, étude du marché, diagnostic commercial, notion « d'objectif », plan marketing, approche client, plan d'actions et organisation commerciale, prospection.
- Enjeux de la démarche commerciale, typologie clients, approche qualité, argumentation, réponses aux objections, conclusion.
- Prise en compte des insatisfactions, organisation (fichier, tableau de bord).
- Implication commerciale des usagers.

## DFT+

*Module post-formation, échange mail avec l'intervenant pendant 1 mois après la formation.*