



2023

**Boostez votre activité
commerciale : Stratégies et
outils pour développer vos
ventes**

VERSION 6 : 06/2023

PRÉSENTATION 13 DEGRES SUD

13 Degrés Sud est un organisme de formation agréé depuis 2013, DATADOCKE depuis 2017 et certifié QUALIOPI depuis décembre 2020. Nous proposons des formations premium dans le domaine de la stratégie, de l'organisation RH, du marketing et de la communication d'entreprise.

Nous développons des formations et des interventions souvent sur-mesure pour nos clients (entreprises, collectivités, entrepreneurs et managers) sur des sujets qui demandent une expertise particulière et des intervenants expérimentés et praticiens dans leur domaine d'activité.

L'innovation est au coeur de notre ADN et nous nous inspirons souvent de la Stratégie Océan Bleu pour développer nos formations et nos interventions.

Nous intervenons principalement à Mayotte et à la Réunion mais également à Madagascar, Les Comores et l'île Maurice.

Nous travaillons avec une équipe de partenaires diversifiés et tous praticiens comme avec Boîte à Images Formations à la Réunion pour partager notre expertise dans le domaine de la vidéo d'entreprise et co-construire une première version de cette formation en 100% digitale : Apprendre à réaliser ses propres vidéos d'entreprise de qualité pro avec son smartphone ...

Confiance
Authenticité
Réactivité



Les formateurs

Rémy Exelmans

Créativité, efficacité et simplicité.
Je suis un entrepreneur connecté et j'ai créé 13 Degrés Sud, organisme de formation basé dans l'Océan Indien, fin 2013.
Je suis le fondateur de Boîte à Images Formations et le co-créateur de la formation #MoSo que nous dispensons depuis fin 2017 en présentiel.
Je suis également Consultant senior en stratégie et communication d'entreprise et Corporate Coach & Team Trainer.
Enfin, je suis Certifié HEC Paris en "Stratégies digitales".



**"LA SIMPLICITÉ, C'EST L'ULTIME SOPHISTICATION"
LÉONARD DE VINCI**

Bertrand Hoarau

Créativité, réactivité et curiosité.
Je suis entrepreneur individuel, Opérateur/réalisateur de contenus vidéos et formateur chez Boite à Images Formations.
je suis passionné de nouvelles technologies et d'images depuis très jeune : films, jeux-vidéos, dessins, illustrations...
En veille permanente dans le domaine de l'audiovisuel, cela nous permet d'expérimenter, puis l'exploiter dans le cadre de nos formations .
Diplômé de l'IFAG : Manager entreprise et de centre de profit (Bac+5).



Boostez votre activité commerciale : Stratégies et outils pour développer vos ventes

Objectifs pédagogiques

- Découvrir les bases d'une activité commerciale
- Préparer son plan d'actions commerciales
- Construire une prospection client efficace
- Optimiser son rdv client
- Négocier avec son client
- Entretenir sa relation client

Compétences visées à l'issue de la formation

- Adopter la posture du commercial à l'heure du digital
- Prospecter pour trouver de nouveaux clients ;
- Maîtriser un pitch commercial ;
- Réaliser une vente, de l'entretien à la signature du contrat ;
- Développer et gérer un portefeuille clients après la vente ;
- Utiliser un CRM et les outils digitaux utiles au commercial.

Moyens et modalités d'évaluation

- Progression pédagogique construite en alternant parties théoriques, travail en groupes, projections vidéos et exercices d'application, de telle sorte que soit privilégiée l'appropriation des techniques.
- Réalisation d'ateliers concrets et accompagnement d'un expert métier chaque semaine, votre mentor, sur une période de 3 ou 6 mois.

Durée : 15h réparties sur 3 mois en présentiel ou à distance.
En entreprise ou dans un espace habilité à recevoir du public et accès handicapés moteur.

Public visé : Entrepreneur individuel, formateur, conférencier, étudiants, responsable communication ou marketing, TPE/PME, association, chercheur emploi.

Type de formation et niveau d'entrée : Qualifiante - pas de pré-requis scolaire.

Pré-requis : aucun.

Délais d'accès : 1 à 2 mois - Une session nouvelle par trimestre sur La Réunion.

Intervenants : Remy EXELMANS

Modalités d'accès : Diagnostic et entretien préalable

Taux de satisfaction : nous visons les 100%

Tarifs :

Intra entreprise : 4 500,00€ NET (6 participants)

Inter entreprise : 1250,00 € NET / personne

Indépendant : 990,00 € NET / personne

Conditions de prises en charge : OPCO, Pole emploi, CPF

PROGRAMME DE FORMATION

Module 1 : Découvrir les bases d'une activité commerciale

- Mettre en œuvre les bonnes pratiques de personal branding - Adopter une posture de commercial

Module 2 : Préparer son plan d'actions commerciales

Sourcer des prospects qualifiés - Organiser une activité commerciale à l'aide d'un CRM - Analyser le marché d'un secteur

Module 3 : Construire une prospection client efficace -

Oser ! - Maîtriser un pitch commercial - Mener des entretiens de prospection

Module 4 : Optimiser son rdv client - Traiter les objections

d'un prospect - Préparer un rendez-vous commercial -

Présenter une proposition commerciale tarifée

Module 5 : Négocier avec son client

Module 6 : Entretenir sa relation client

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap moteur.

La formation e-learning est adaptée aux apprenants sourds et malentendants (sous titrage des vidéos).

Pour tout autre handicap, merci de prendre contact avec notre référent handicap : Rémy Exelmans



UN PROJET ? ENVIE
D'ÉCHANGER AVANT
DE VOUS LANCER ?



CONTACTEZ NOUS



admin@13degressud.com



0692 65 09 29

0639 69 09 29



Boîte à Images
Formations

13innovative
and Strategic Training
SUD