



Ateliers collectifs – Septembre 2010

Les ateliers proposés sont collectifs et d'une durée de 3h. Ils peuvent recevoir jusqu'à 7 personnes afin d'assurer un bon niveau d'interactivité et que chaque stagiaire reparte avec un contenu adapté à son projet.

Méthode pédagogique : alternance de travaux pratiques (simulations), d'informations théoriques et d'éléments spécifiques à chaque porteur de projets.

Mardi 07/09 à Marseille

- **9h-12h : Marketing Mix** : – formuler son offre et la positionner avec les 4 P (produit, prix, promotion, place)
Animé par Marie-Claire XICLUNA – consultante en marketing opérationnel et création d'entreprises

- **14h-17h : Argumentaire de vente** – savoir déterminer et présenter les caractéristiques de ses produits/services, les avantages de ses produits/services, les bénéfices pour son client
Animé par Marie-Claire XICLUNA – consultante en marketing opérationnel et création d'entreprises

Mardi 14/09 à Aix

- **9h-12h : Simulations de prises de Rendez-vous Téléphonique** – mise en place de scénarios téléphoniques pour chaque stagiaire, avec débriefing et conseils
Animé par Jean-Pierre FYOT – consultant en marketing opérationnel et création d'entreprises

- **14h-17h : Rédaction d'un prompteur de prise de RDV téléphonique** – fait suite à l'atelier précédent, création d'outils opérationnels pour obtenir un RDV par téléphone, passer le barrage du secrétariat ...
Animé par Jean-Pierre FYOT – consultant en marketing opérationnel et création d'entreprises

Mardi 21/09 à Aix

- **9h-12h : Simulation d'entretiens de ventes** - mise en place de scénarios de ventes pour chaque stagiaire, avec débriefing et conseils
Animé par Jean-Pierre FYOT – consultant en marketing opérationnel et création d'entreprises

- **14-17h : Création d'outils personnalisés d'entretiens de Ventes** – fait suite à l'atelier précédent, création d'outils opérationnels pour mener un entretien de vente afin d'aboutir à une prise de commande
Animé par Jean-Pierre FYOT – consultant en marketing opérationnel et création d'entreprises

Mardi 28/09 à Marseille de 9h à 12h et à Aix en Provence de 14h à 17h

- **9h-12h : Bâtir son Prix de vente** – comment définir son prix de vente en fonction du prix psychologique, prix de revient et prix de la concurrence
Animé par Tanguy VANDERMERSCH – consultant en gestion et création d'entreprises, dirigeant d'une société de e-commerce

- **14h-17h : Culture de Réseaux & Stratégie Organisationnelle** – comment créer et entretenir son réseau professionnel et organiser son temps de travail de chef d'entreprise
Animé par Jean-Pierre FYOT – consultant en marketing opérationnel et création d'entreprises

Vendredi 01/10 à Aix

- **9h-12h : Plan d'Action Commerciale** – quelles actions de ventes à mettre en place : qui, quoi, où, quand, comment
Animé par Marie-Claire XICLUNA – consultante en marketing opérationnel et création d'entreprises

Tarifs :

- 30€ la demi-journée

Il est accordé une **remise de 50% sur présentation d'un justificatif pôle emploi**

Lieux

PCE Marseille
272 Av de Mazargues
13008 Marseille

PCE Pays d'Aix
Tech'indus D
645 Rue Mayor de Montricher
13854 Aix en Provence cedex 3

Infos et réservations (obligatoire):
Contacter **Linda Materspacher**

Tél. 09 50 46 52 26
contact@pce-asso.com

www.pce-asso.com