

Objectifs

Structurer sa stratégie commerciale :

- Analyser son activité actuelle et identifier sa cible idéale.
- Définir sa proposition de valeur et son positionnement concurrentiel.
- Structurer une stratégie commerciale claire et adaptée à son activité.

Construire une offre rentable :

- Structurer et packager ses prestations de façon attractive.
- Définir une stratégie tarifaire cohérente et rentable.
- Transformer une compétence en solution vendable.

Développer son acquisition clients :

- Mettre en place un plan d'acquisition clients opérationnel.
- Maîtriser les techniques de prospection directe et indirecte.
- Construire un tunnel d'acquisition simple et efficace.

Convertir et fidéliser :

- Techniques de closing adaptées aux indépendants et dirigeants de TPE.
- Gérer les objections et sécuriser la signature.
- Organiser son activité commerciale avec un CRM simple.

Modalités pédagogiques

Modalités : Formation distancielle synchrone (visioconférence)

Enseignement : Apports théoriques, études de cas, mises en situation, jeux de rôle

Outil : Google Meet ou équivalent avec partage d'écran

Assistance : contact@atae-ac.fr — réponse sous 24 heures

Infos clés

Public

Auto-entrepreneurs, indépendants/freelances, Dirigeants de TPE, Managers

Prérequis

Aucun

Tarif

Nous contacter

Durée totale

14 heures

Dates session

Contactez-nous

Matériel requis

Connexion internet Support PC ou MAC
Navigateur : Edge, Chrome, Firefox, Safari

Modalités d'évaluation

Format : QCM écrit de fin de formation

Type : QCM, mises en situation

Méthode : Évaluation formative continue

Évaluation initiale, formatives et finale

Résultats

Satisfaction 2026 : NA

Accessibilité

Nous souhaitons permettre à tous et à toutes de participer à nos formations. Si vous êtes en situation de handicap, nous vous conseillons de nous contacter en amont de la formation afin qu'une étude soit réalisée en fonction de vos besoins. Nous pourrions ainsi adapter la formation en fonction de vos difficultés et de vos envies.

Notre référent handicap : referent.handicap@atae.fr

Modalités et délais d'accès

Accès : Toute l'année, en distancielle. Sessions individuelles et personnalisées.

Inscription : Par mail ou téléphone.

Rétractation : 10 jours entre inscription et début de formation.

Méthodes pédagogiques

Méthode : « learning by doing » et accompagnement formateur. Formation distancielle ponctuée d'apports théoriques, de jeux de rôle, d'études de cas et d'exercices pratiques.

Répartition : 50% théorie — 50% pratique

Moyens et outils pédagogiques

Outil de visioconférence avec partage d'écran (Google Meet ou équivalent).

8 modules de formation avec apports structurés et ateliers individuels.

Ressources pédagogiques

Support de présentation, modèles de trames commerciales, outils de calcul de rentabilité, grilles d'entretien commercial, modèles de tableau de suivi CRM.

Livret de formation remis au participant.

Moyen d'encadrement

Tutorat : Formation tutorée par un expert en stratégie commerciale et développement d'entreprise. Accompagnement en visio.

Contact : contact@atae-ac.fr — délai de réponse 24h

Titres et qualités de votre formateur

Plus de 10 ans d'expérience en management et pilotage d'entreprises de services.

Expert en stratégie commerciale et développement d'activité.

Dirigeant de sociétés de services.

Suivi et évaluation

Évaluation continue avant, pendant et après la formation via test de positionnement, QCM et test de fin de formation.

Enquête de satisfaction en fin de formation.

Certificat de réalisation en fin de formation.

Documents à l'issue de la formation

Relevé de fréquentation et de réalisation.

Livret de suivi pédagogique.

Contact à J+6 mois pour faire le point sur le projet.

Suivi technique et assistance

Assistance : contact@atae-ac.fr — réponse sous 24 heures.

Notre équipe s'engage à vos côtés et vous apporte une assistance fonctionnelle de qualité.

En résumé

- 14 heures de formation distancielle
- 8 modules + évaluation finale
- Certification : Attestation ATAE
- Tarif : Nous contacter
- Éligibilité CPF : Non

Contenu

Modules de formation (14h)

JOUR 1

Durée	Contenu détaillé	Méthodes et supports pédagogiques	Méthodes d'évaluation
30 min	Accueil et introduction Présentation du formateur et des participants. Recueil des attentes. Présentation des objectifs et du programme. Cadre méthodologique et modalités d'évaluation.	Tour de table dirigé. Support de présentation. Paperboard ou tableau interactif.	Observation de l'implication des participants et reformulation des attentes.
1h45	Module 1 — Clarifier son positionnement stratégique Analyse de l'activité actuelle. Identification de la cible idéale. Définition de la proposition de valeur. Analyse concurrentielle et positionnement.	Apports structurés. Étude de cas. Atelier individuel sur le positionnement. Modèle de matrice de positionnement.	Observation des travaux. Restitution orale du positionnement défini.
1h45	Module 2 — Construire une offre commerciale attractive Structuration et packaging des prestations. Formalisation des livrables. Transformation d'une compétence en solution vendable. Construction d'une offre claire et différenciante.	Démonstration guidée. Modèle de trame d'offre commerciale. Travail individuel. Échanges collectifs.	Analyse des offres rédigées. Feedback individualisé du formateur.
1h30	Module 3 — Définir une stratégie tarifaire rentable Méthodes de fixation des prix. Calcul du seuil de rentabilité. Passage du taux horaire au forfait. Argumentation tarifaire.	Démonstration chiffrée. Outil de calcul de rentabilité. Exercices pratiques personnalisés.	Vérification des calculs. Mise en situation d'argumentation tarifaire.
1h30	Module 4 — Élaborer son plan d'acquisition clients Choix des canaux de prospection. Construction d'un tunnel d'acquisition simple. Définition d'objectifs commerciaux. Élaboration d'un plan d'action à 90 jours.	Modèle de plan d'action. Atelier de construction stratégique. Travail individuel accompagné.	Présentation du plan d'action. Évaluation de la cohérence et faisabilité.

Contenu (suite)

JOUR 2

Durée	Contenu détaillé	Méthodes et supports pédagogiques	Méthodes d'évaluation
15 min	Réactivation des acquis Synthèse du jour 1. Questions / ajustements.	Échange interactif. Quiz oral rapide.	Validation de la compréhension globale.
1h45	Module 5 — Maîtriser la prospection efficace Prospection directe et indirecte. Construction d'un script de prise de contact. Organisation d'une séquence de relance.	Démonstration guidée. Modèle de script commercial. Exercices de rédaction.	Analyse des scripts produits. Observation lors des simulations.
1h45	Module 6 — Transformer ses prospects en clients Découverte des besoins. Techniques de closing adaptées aux indépendants. Gestion des objections. Sécurisation de la signature.	Jeux de rôle. Grille d'entretien commercial. Mise en situation réelle.	Observation en situation. Grille d'évaluation comportementale.
1h30	Module 7 — Organiser son activité commerciale Mise en place d'un pipeline commercial. Suivi des indicateurs clés. Organisation du temps. Introduction à un CRM simple.	Démonstration sur outil type CRM. Modèle de tableau de suivi. Exercice de structuration du pipeline.	Vérification du pipeline construit. Évaluation de la pertinence des indicateurs choisis.
1h15	Module 8 — Piloter et faire évoluer sa stratégie Analyse des résultats. Ajustements stratégiques. Identification d'opportunités de croissance. Construction d'une vision à moyen terme.	Atelier stratégique guidé. Modèle de tableau d'analyse. Travail individuel accompagné.	Présentation d'un plan d'amélioration stratégique.
30 min	Évaluation finale et clôture QCM de validation des acquis. Bilan collectif. Formalisation des engagements post-formation.	QCM écrit. Support numérique ou papier. Tour de table final.	Résultats au QCM. Validation des compétences via les livrables produits.