



**DURÉE : 40 HEURES DE FORMATION**

(Soit 4 jours répartis sur une semaine + 1 journée en e-learning)



**RYTHME : En continu**

Démarrage tous les 2 mois



**MODALITÉS PROPOSÉES**

- En présentiel dans nos locaux à Paris
- En classe virtuelle en direct avec le consultant-formateur et les autres participants avec lesquels vous pouvez interagir via un chat ou directement avec votre micro



**POINTS FORTS**

- Formateurs eux-mêmes chefs d'entreprise et experts dans leur domaine
- Accompagnement individuel par un consultant en entrepreneuriat pendant 3 mois
- Mise en pratique immédiate sur le projet de l'entrepreneur
- Contenu en ligne accessible 24h/24 même après la formation
- Adhésion au Réseau des 5000 Entrepreneurs CréActifs (rencontres, mises en relation...)



**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

Les objectifs de cette formation sont de vous permettre d'affiner votre argumentaire commercial afin de trouver de nouveaux clients, les convaincre et les fidéliser.

À l'issue de la formation, vous devez être capable de :

- Comprendre les différents processus de vente
- Être capable de créer un argumentaire adapté à chaque client
- Maîtriser les fondamentaux de la vente
- Comprendre les axes stratégiques de la négociation
- Être capable de traiter les objections des clients





### CONTENU DE LA FORMATION

#### Identifier des prospects et fidéliser ses clients

Créer une organisation commerciale efficace  
 Créer une relation privilégiée avec son marché  
 Stimuler les ventes  
 Gérer la satisfaction  
 Gestion d'un CRM

#### Le processus de négociation - Convaincre

Les différentes méthodes  
 Mener un entretien de vente  
 Préparer sa stratégie  
 Identifier la personnalité de son interlocuteur et s'y adapter  
 L'argumentation et l'influence  
 Conduire, accompagner et clôturer

#### Le processus de vente

Le cycle de vente  
 La démarche commerciale et l'analyse du besoin  
 Les techniques de vente  
 S'approprier les différentes situations de vente  
 La prospection  
 Répondre aux objections du client

#### Vendre son projet : Le Pitch

Prise de parole en public  
 Story Telling

## FORMATION : CONVAINCRE, NÉGOCIER, VENDRE



### NOS CONVICTIONS

Chez CréActifs, nous pensons que tout le monde peut être entrepreneur !

Nous pensons que la formation des futurs entrepreneurs joue un rôle essentiel dans la réussite de leurs projets !

Nous pensons qu'il n'y a rien de mieux qu'un entrepreneur pour former un entrepreneur !



### ACCOMPAGNEMENT

Afin de maximiser vos chances de réussite, vous bénéficiez d'un accompagnement personnalisé avec un consultant pendant et jusqu'à 3 mois après votre formation.

Pour les classes virtuelles, un référent technique est à votre disposition pour vous accompagner à n'importe quel moment en cas de besoin (aide à la connexion et à la prise en main de l'application).



### INTERVENANTS

Nos consultants-formateurs sont avant tout passionnés par l'entrepreneuriat.

Ils sont eux-mêmes chefs d'entreprise et ont occupé des postes à responsabilité en entreprise. Ils sont spécialisés dans leurs domaines d'intervention respectifs et sont formés à la transmission du savoir.



### RÉSEAU ENTREPRENEURS CRÉACTIFS

En participant à nos formations vous intégrez le réseau des 5000 entrepreneurs formés chez CréActifs !

Nous organisons régulièrement des soirées réseau pour vous permettre de rompre l'isolement du dirigeant, vous ouvrir à de nouvelles opportunités en créant des connexions et des synergies entre entrepreneurs.



### MÉTHODOLOGIE

Une théorie réduite à l'essentiel pour un maximum de mise en application sur votre projet. CréActifs s'attache à créer entre les entrepreneurs des conditions favorables aux échanges vous amenant à challenger et affiner votre projet.

Même en classe virtuelle, les maîtres mots sont l'interaction, la participation et la démonstration.



### PUBLIC CIBLE & PRÉ-REQUIS

Tout public s'intéressant à la profession de consultant indépendant.

Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur).

Pour les classes virtuelles : vous devez disposer d'un ordinateur (PC ou MAC) et d'une connexion Internet.



### OUTILS

Les supports de formation sont accessibles en ligne 24h/24 même après la formation.

Pour les formations en présentiel, des PC portables avec un accès internet sont à votre disposition dans nos locaux.



### ACQUISITION DES COMPÉTENCES

Afin d'attester de votre montée en compétences et de l'acquisition de vos connaissances, des exercices, études de cas et/ou oraux en lien avec votre projet sont réalisés tout au long et à la fin de la formation.



### DÉMARCHES ET TRAVAIL PERSONNEL

Afin de tirer un maximum profit de nos formations, il est essentiel que vous entrepreniez des démarches individuelles pour avancer dans votre projet et appliquer le plan d'action élaboré au cours de la formation.



### SANCTION DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, une attestation de stage vous sera remise.



### ACCESSIBILITÉ

*En cas de situation de handicap nécessitant des adaptations spécifiques, n'hésitez pas à contacter notre référente handicap, Caroline Bories.*

N° Tél : 01 48 74 63 90 ou Mail : [contact@creactifs.fr](mailto:contact@creactifs.fr).

La formation en présentiel a lieu au 9 rue de Saint-Petersbourg 75008 Paris.

EUROPE



LIÈGE



SAINT-LAZARE



ROME



PLACE DE CLICHY



BUCAREST



11 rue Forest 75018 Paris  
(parking payant)



1 rue Clapeyron 75008 Paris  
(face au 13 rue de Turin)

Nos locaux sont accessibles aux Personnes à Mobilité Réduite.

Pour les classes virtuelles, vous pouvez vous connecter partout en France y compris dans les DOM TOM et aussi à l'international.



### TARIFS

Nos tarifs sont disponibles sur notre site internet : [www.creactifs.com](http://www.creactifs.com)

### UNE INSCRIPTION SIMPLE ET RAPIDE

VOUS ÊTES SALARIÉ, DEMANDEUR  
D'EMPLOI, AUTO-ENTREPRENEUR, CHEF  
D'ENTREPRISE (TNS) :

**1.** CLIQUEZ ICI :

[goc2.creactifs.com](http://goc2.creactifs.com)



**2.** Cliquez sur « **S'inscrire à cette session** »

**3.** Cliquez sur « **Connexion** » si vous êtes déjà inscrit(e)

Ou cliquez sur « **S'inscrire** » pour créer votre compte

- Remplissez le formulaire avec votre numéro de sécurité sociale
- Renseignez le niveau de votre dernier diplôme obtenu
- Saisissez vos heures de DIF le cas échéant

**4.** Validez votre dossier d'inscription

**5.** Sous 24h, un conseiller en Entrepreneuriat prend contact avec vous par téléphone pour réaliser un diagnostic personnalisé et **valider votre inscription**.

L'entretien diagnostic de 15 min nous permet d'analyser et de comprendre votre situation, valider vos pré-requis afin de nous assurer que le **parcours de formation est adapté à vos besoins**.

**6.** Acceptez la formation

VOUS ÊTES EN CONTRAT DE SÉCURISATION PROFESSIONNELLE (CSP), PLAN DE DÉPART VOLONTAIRE (PDV), PLAN DE SAUVEGARDE DE L'EMPLOI (PSE) OU VOUS RÉGLEZ EN FONDS PROPRES :

**1.** CONTACTEZ-NOUS !

Par téléphone du lundi au vendredi  
de 9h à 18h - 01 48 74 63 90

Par mail : [contact@creactifs.fr](mailto:contact@creactifs.fr)

**Nous vous apportons une réponse sous 24h !**

**2.** Votre **diagnostic personnalisé** est réalisé avec un conseiller spécialisé en Entrepreneuriat par téléphone ou en face à face.

L'entretien diagnostic de 15 min nous permet d'analyser et de comprendre votre situation, valider vos pré-requis afin de déterminer un **parcours de formation adapté à vos besoins**.

**3.** Recevez une proposition de parcours de formation adapté dans les **4 heures** suivant votre diagnostic

Vous démarrez votre formation et...  
**CRÉEZ VOTRE ENTREPRISE !**

