

# DÉVELOPPER UNE CULTURE COMMERCIALE INCLUSIVE EN ENTREPRISE ADAPTÉE (p.1/3)

NOUVEAUTÉ  
2024

## ENJEUX

- Pérenniser l'activité commerciale
- Diversifier ses marchés en développant une activité potentielle sous-exploitée ou nouvelle
- S'assurer que les processus et outils commerciaux soient en ligne avec la feuille de route de développement commercial
- Identifier les conditions pour des projets commerciaux générateurs de marge et de « sécurité financière »
- Développer une image d'Entreprise Adaptée partenaire de marchés plus inclusifs et responsables

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Pérenniser son activité commerciale
- Identifier les options de diversification de ses marchés
- Optimiser ses processus et outils commerciaux
- Établir son plan d'action commercial
- Piloter son activité et en mesurer les impacts ESG

## PROGRAMME

### Réflexion / Décision développement commercial

- Compréhension de l'environnement interne et externe
- Identification des voies d'optimisation et de développement
- Plan de développement commercial

### Adaptation des processus et des outils commerciaux

- Amélioration, adaptation des processus et outils commerciaux en vue de la réalisation du plan d'action de développement commercial
- Identification des indicateurs commerciaux

### Suivi personnalisé et mesure d'impacts

- Suivi personnalisé de l'avancement des projets en co-développement à distance
- Mesure d'impacts ESG

## PUBLIC

Dirigeants, direction, cadres et fonctions support d'Entreprises Adaptées

## PRÉREQUIS

Absence de prérequis

## DURÉE


22 heures, soit 2 jours en présentiel + 4 séquences de 2 heures en distanciel

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

8 minimum / 12 maximum

# DÉVELOPPER UNE CULTURE COMMERCIALE INCLUSIVE EN ENTREPRISE ADAPTÉE (p.2/3)

## MODALITÉS D'ACCÈS

-  Cette formation peut être effectuée en **inter** et en **intra-entreprise**. Elle est réalisable en **100% présentiel**, **100% distanciel** et en **format hybride** (en inter : la modalité est imposée selon la programmation de(s) session(s))

Nous entendons par distanciel, des possibilités **synchrones** (tout se passe en même temps pour tous les stagiaires) et **asynchrones** (les stagiaires ne sont pas tous en même temps en formation)  
Nous entendons par **hybride**, un mixte du présentiel et du distanciel.

## MÉTHODES DISPENSÉES

- Apports théoriques et fourniture d'une méthodologie de développement commercial
- Phase préparatoire à la formation
- Travaux en atelier sur sa propre activité durant la formation
- Suivi personnalisé du diagnostic et du plan de développement commercial post formation, en distanciel
- Partage de bonnes pratiques et retours d'expérience tout au long du parcours en sessions de **co-développement**

## DÉLAIS D'ACCÈS

- En inter-entreprise : en fonction de l'agenda
- En intra-entreprise : nous contacter pour étudier toute demande

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Test d'auto-positionnement à l'entrée
- Suivi des apprentissages en cours de formation et remédiation
- Évaluation des acquis en fin de formation



## BON À SAVOIR

En intra : la formation peut être adaptée à votre besoin sur la base de ce programme.

## TARIFS\*

Adhérent UNEA : 1 300 €  
Non adhérent UNEA : 1 950 €  
Intra : 6 950 €

\*Tarif par personne – non assujetti à la TVA

## ACCESSIBILITÉ

- Formation ouverte à tous
- Besoins d'adaptation pour les personnes en situation de handicap étudiés à la demande



## Des questions sur la formation ?

Contactez-nous au 01.43.22.42.65  
ou par mail [academie@unea.fr](mailto:academie@unea.fr)

# DÉVELOPPER UNE CULTURE COMMERCIALE INCLUSIVE EN ENTREPRISE ADAPTÉE (p.3/3)

## Le parcours pédagogique

Programme de 2 journées

4 x 2 heures  
de co-développement



### RÉFLEXION/DÉCISION DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Compréhension de l'environnement interne et externe
- Identification des voies d'optimisation et de développement
- Plan de développement commercial

Phase 1



### ADAPTATION DES PROCESSUS ET DES OUTILS COMMERCIAUX

- Amélioration, adaptation des processus et outils commerciaux en vue de la réalisation du plan d'action de développement commercial
- Identification des indicateurs commerciaux

Phase 2



### SUIVI PERSONNALISÉ ET MESURE D'IMPACTS

- Suivi personnalisé de l'avancement des projets en co-développement à distance
- Mesure d'impacts ESG

Phase 3