

## Entreprendre 4.0. Booster votre chiffre d'affaires

### + Avantages de la formation

Durant cette formation :

- vous établirez un état des lieux de votre environnement commercial : offre, cible clientèle ou clientèle déjà acquise.
- vous apprendrez à dédramatiser l'acte de vente et mettrez en place des méthodes simples pour muscler votre discours commercial.
- au final, vous gagnerez en efficacité commercial et vous générerez plus de chiffre d'affaires.

### 🎯 Objectifs de la formation

- Porter un regard critique sur son offre et sa cible clientèle
- Découvrir un processus de vente simple et opérationnelle
- Identifier les objections clients potentielles
- Construire des argumentaires de vente percutants et adaptés à la cible
- (re) définir son plan d'actions commerciales.

### 📝 Conditions d'admission

Prescrit en fonction des besoins à l'issue d'une formation ou d'un parcours d'accompagnement BGE

#### FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

350 €

Prise en charge possible à étudier (à étudier au moment de l'inscription) / auto financement.



#### Public

Entrepreneur.e en phase de lancement et chef.fe d'entreprise déjà immatriculé.e



#### Prérequis

Avoir un ordinateur, une connexion internet de bonne qualité, une caméra, un micro (ou à défaut, déplacement à prévoir sur les sites BGE dédiés).  
Avoir un bon usage de l'outil informatique.



#### Durée de la formation

##### 10 heures

Réparties en temps asynchrones (prévoir du temps pour le travail personnel entre 2 classes virtuelles) et synchrones (4 classes virtuelles à date fixe sur le mois)



#### Dates et lieux de la formations

ENTRÉES ET SORTIES PERMANENTES.

FORMATION EN VISIO CONFÉRENCE

Prise de contact pour entretien préalable sous 5 jours ouvrés.

Début de parcours au plus tard 1 mois après l'admission.