

Programme de Formation

Commissaire de Justice et Chef d'Entreprise

Boostez votre développement commercial

E-learning

Formation :

A l'issue du module l'apprenant sera :

- Définir sa stratégie commerciale et son profil client.
- Savoir optimiser son portefeuille clients pour développer son chiffre d'affaires.
- Avoir les bons réflexes et les bonnes pratiques pour développer et promouvoir son offre et ses services auprès de ses clients idéaux.
-

Public visé : Huissier, Commissaire-Priseur, Clerc en cours de formation

Durée : 05heures de formation (estimation)	Prix H.T. : 208,33€
Modalités d'organisation : E-learning • Chaque participant aura un accès à la plateforme d'apprentissage. • Cet accès sera libre pendant une durée de 1 mois.	Prix T.T.C. : 250€

Prérequis pour suivre la formation : Aucun

Nature des travaux demandés au stagiaire :

La formation est divisée en 4 capsules et chaque capsule est divisé en 1 ou plusieurs séquences pédagogiques. A la fin de chaque séquence, le participant aura à réaliser un à plusieurs exercices afin de pouvoir s'approprier les apports pédagogiques.

De même, pour vérifier l'acquisition des connaissances de la séquence pédagogique, une évaluation sera effectuée. Ainsi, qu'une évaluation globale à la fin de la formation.

Modalités de suivi et d'évaluation spécifiques aux séquences de formation à distance :

- A la fin de chaque séquence pédagogique, une évaluation sera réalisée.
- A la fin des Capsules pédagogiques, une évaluation globale sera effectuée sur la plateforme d'apprentissage avec l'attribution d'une note finale et une attestation individuelle de fin de formation.

Moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance (pédagogique et technique) mis à disposition du salarié :

Compétences et qualifications des personnes qui l'assistent pendant la formation :

La formation est intégralement réalisée, animée et suivie par Christophe Bar, consultant, formateur et coach certifié.

Ce dernier justifie d'une expérience de plus de 20 ans dans la relation avec la profession des huissiers de justice. De même, la société Christophe Bar Coaching Performance est une société dont la spécialité et l'accompagnement des huissiers de justice

De même, il est formateur depuis 9 ans (préalablement, au sein d'un groupe bancaire)

Modalités technique de cette assistance :

Chaque participant aura un accès à une plateforme d'apprentissage, dans laquelle, il aura accès à :
Une messagerie et un forum de discussion.

Les moyens à la disposition de l'apprenant pour contacter le formateur :

Le participant pourra via le forum de discussion poser ses questions ou via l'adresse mail : barchristopher@yahoo.fr.

Délais dans lesquels ces personnes doivent intervenir (lorsque l'aide n'est pas immédiate) : 72H00

□ Contenu pédagogique – Programme de la formation

	Nombre d'heures* (estimation)	Thèmes/Contenu
Capsule 1  Séquence 1	00H30	CAPSULE 1 - POUR QUOI et POUR QUI ? • Votre projet client : ○ L'importance du projet d'entreprise ○ Savoir identifier ses clients ○ Pourquoi établir un projet clients ○ Les 7 étapes indispensables pour sa réalisation. • Pour QUI et pour vendre quels services souhaitez-vous préparer et définir votre stratégie commerciale  Exercices d'appropriations  Astuces  Évaluation des connaissances
Capsule 2  Séquence 1	01H00	CONNAITRE ET COMPRENDRE son portefeuille clients Séquence 1 - Savoir gérer et optimiser votre base de données clients pour développer votre chiffre d'affaires. • Qu'est-ce qu'un portefeuille clients • Pourquoi est-il important d'avoir ces informations ? • Mettez en avant vos meilleurs commerciaux • Soyez constamment nourris en leads • Jouez la carte des réseaux sociaux • Savoir assainir son portefeuille clients • Les avantages de la segmentation du portefeuille clients  Exercice d'appropriation : la constitution de son portefeuille clients  Synthèse  Évaluation des connaissances
 Séquence 2	00H10	Séquence 2 - La démarche C.R.M. (Customer Relationship Management) pour accélérer votre développement commercial • Logiciel métier et/ou Logiciel C.R.M. • 8 conseils pour bien choisir son outil C.R.M. • Illustrations • Les avantages d'avoir un outil C.R.M.  Évaluation des connaissances
 Séquence 3	00H10	Séquence 3 : Présentation de 2 outils CRM
Capsule 3  Séquence 1	01H00	Capsule 3 : DECIDER ET CHOISIR son développement commercial • Les 2 axes de votre développement commercial :  Exercice d'appropriation : sur la « FIDELISATION » - Les 7 règles d'or de la fidélisation • La construction de votre offres de services • La méthode destination clients  Exercice d'appropriation  Synthèse  Évaluation des connaissances

Capsule 4  Séquence 1	00H30	Capsule 4 : AGIR ET CONTROLER Pour faire aboutir ses actions commerciales • Le respect du cadre réglementaire spécifique à votre profession • Les 2 principes pour faire aboutir ses actions commerciales • Comment agir sur son marché ? • Les 3 catégories de moyens permettant d'agir sur un marché  Exercice d'appropriation • Choisir un mode de développement commercial • L'utilisation de nouvelles solutions dématérialisées  Synthèse  Évaluation des connaissances
Capsule BONUS INFOLEGALE	00H30	Capsule BONUS : INFOLEGALE au service des huissiers de justice ! • Présentation • Identifiez de nouveaux partenaires :  Les bénéfices de la solution d'identification de nouveaux partenaires.  Une offre packagée en fonction de votre maturité dans la prospection. • Favorisez les flux d'affaires avec vos clients • Optimisez la maîtrise des dossiers débiteurs
Capsule BONUS LA QUINCAILLERIE	00H30	Capsule BONUS – Interview de Maxence Wytz Co-fondateur de la QUINCAILLERIE Les enjeux et les solutions spécifique du digital pour les commissaires de justice !
	00H30	Évaluation finale

* Le temps indiqué est une estimation intégrant la durée de la vidéo, les exercices à réaliser et les évaluations à réaliser.