|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ACADEMIE EQU’HYPNOSE | | |
|  |  |  |
| Développer son efficacité commerciale dans le milieu équin | | |

# Livret d’accueil

|  |  |
| --- | --- |
| **Public** | Professionnels du domaine équin |
| **Prérequis** | Aucun |
| **Disposition pratique** | Effectif minimum 3 participants / maximum : 10 participants |
| **Modalités et délai d’accès** | Nous échangeons autour de votre projet par téléphone et/ou par mail :  Contact : Julia PARDON 06.22.94.13.56. [julia.pardon.hypnose@gmail.com](mailto:julia.pardon.hypnose@gmail.com).  Réponse sous 48h.  A l’issue de cet entretien, vous recevrez le bulletin d’inscription par mail avec les modalités suivantes en sus : conditions générales de vente, règlement intérieur, contrat et annexes associées à la formation.  Clôture des inscriptions : 15 jours avant le début de la formation. |
| **Présentation générale**  **(problématique, intérêt)** | Une entreprise qui stagne a besoin de nouvelles compétences commerciales pour redynamiser sa structure et vendre son offre.  Cette formation a pour objectif de comprendre et adapter les principes de la communication et transmettre les outils nécessaires au développement de sa structure dans le domaine équin. Elle permet de fixer des objectifs à développement à court, moyen et long terme. |
| **Objectifs** | ***Objectif général :***  Etablir et maintenir des relations fructueuses dans cette industrie particulière  ***Objectifs pédagogiques :***  Se repérer dans le domaine équin  Communiquer efficacement dans le contexte équin  Créer et maintenir les relations commerciales dans le domaine  Définir son objectif commerciale à court, moyen et long terme |
| **Contenu de la formation** | ***Programme détaillé :***  9h00- 9h30 : Brief et présentation individuelle dans le but de définir les problématiques et objectifs de chacun.  9h30-11h00 : **Se repérer dans le domaine équin**  Tendances actuelles et perspectives.  Compréhension des parties et des besoins du secteur  Analyser les besoins spécifiques des propriétaires de chevaux, des écuries, etc.  11h00-13h00 : **Communiquer efficacement dans le contexte équin**  Efficacité de la communication dans le Contexte Équin  Adaptation du langage aux différents interlocuteurs (vétérinaires, éleveurs, cavaliers).  Techniques de présentation  Préparation de présentations adaptées au secteur  Utilisation de supports visuels pertinents  14h00-15h30 : **Créer et maintenir les relations commerciales dans le domaine**  Création et Maintien de relations durables  Stratégies de Fidélisation dans le Secteur Équin  Événements et promotions ciblées  Suivi post-entretien  Gestion des retours et des problèmes  15h30-17h00 : **Savoir définir son objectif commercial à court, moyen et long terme**  Définir un objectif S.M.A.R.T.  Etablir son champs d’action à N+3  Savoir réaliser un programme d’évolution de l’entreprise  Comprendre l’importance d’un prévisionnel    17h00-17h30 : Evaluation des acquis  17h30-18h00 : Debrief |
| **Modalités pédagogiques** | **Moyens pédagogiques :**   * Exercices pratiques oraux et écrits * Support pédagogique * Ateliers pratiques et études de cas spécifiques au secteur équin.   **Pédagogies :**   * Active * Interrogative * Participative     **Modalités :**   * Présentiel * Point en amont de la formation avec restitution du besoin client. * Point en fin de journée de formation, recueil des impressions. * Evaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l’écart éventuel, formalisation d’une régulation sur les points soulevés. |
| **Moyens d’encadrement de la formation** | L’OF s’engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L’animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l'ancrage en temps réel.  Cette animation s’appuie sur une alternance d’exposés théoriques et pratiques.  Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques. |
| **Durée** | 8h sur deux demi-journées |
| **Tarifs** | 240€ NET / personne - TVA non applicable – art 261.4.4 a |
| **Accessibilité** | Un document d’aide à l’installation visio vous sera transmis lors de votre inscription. |
| **Responsable de l’action,**  **Contact** | Julia PARDON 06.22.94.13.56. julia.pardon.hypnose@gmail.com |
| **Formatrice** | Julia Pardon : Expérience de 7 ans d’entreprenariat dans l’accompagnement et le développement de compétences, 8 années commerciale en immobilier et photovoltaïque et chargée de clientèle, 35 ans d’implication dans le milieu équestre. |
| **Evaluation de l’action** | Evaluation écrite : Savoir réaliser un programme de futurisation entrepreneurial sur 3 ans. |