



Sarl BS Strategy

335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

N° de déclaration d'activité 93.13.14846.13

Fiche pédagogique formation Technique commerciale Programme 2024

A qui s'adresse la formation

- Dirigeants d'entreprise
- Commerciaux ou managers commerciaux
- Acteurs du marketing
- Scientifiques
- Chargés de mission de collectivités (en relation avec les entreprises)

Objectif pédagogique

A la fin de la formation, le stagiaire sera capable de dérouler un entretien de vente et connaîtra les techniques utilisées en vente.

Prés-requis

Aucun prérequis

Programme de la formation

Session 1 matin 4h	Le programme de la formation Rappel des principes de la communication Communication verbale : <ul style="list-style-type: none">• utiliser les mots justes ;• se synchroniser sur le client. Communication non verbale : <ul style="list-style-type: none">• travailler sa posture ;• se synchroniser sur son client ;• sourire ;• varier rythme et intonations. Mises en situation de communication orale. Les Etapes de l'entretien de vente Concevoir, contact, connaître, comprendre, convaincre, conclure, congés, conserver Contact <ul style="list-style-type: none">• Préparer son contact, préparer ses 1ers mots.	Formateur dédié
-----------------------	--	--------------------



Sarl BS Strategy

335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

N° de déclaration d'activité 93.13.14846.13

	<ul style="list-style-type: none"> • Parler de façon vendeuse de son entreprise. • Transmettre son enthousiasme. <p>Mise en situation</p> <p>Training sur le pitch de chacun.</p>	
<p>Session 2 après midi 4h</p>	<p>/ Obtenir toutes les informations pour mieux vendre</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recueillir les trois types d'informations utiles pour un diagnostic exhaustif : besoins, enjeux et motivations personnelles. Repérer les motivations : • Les méthodes SONCAS et SAFI. • Maîtriser l'écoute active : • silence, prise de notes, reformulation. <p>Mise en situation Training au questionnement,</p> <p>4/ Conseiller et convaincre le client</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proposer une solution en adéquation aux besoins, enjeux et motivations. • Mettre en avant les bénéfices client. • Surmonter les réticences et traiter les objections. • Aider le client dans sa décision • Méthode CRAC • Détection des signaux d'achat <p>Mise en situation</p> <p>Mise en situation sur l'argumentation et le traitement des objections.</p> <p>5/ Prise de congés - Les grands principes</p> <p>6/ Conserver - Les actions post rdv</p> <p>Mise en situation</p>	<p>Formateur dédié</p>



Sarl BS Strategy

335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

N° de déclaration d'activité 93.13.14846.13

Modalités de la formation

Toutes les formations sont réalisées soit en présentiel soit en distanciel en fonction des choix de l'entreprise et du contexte (sanitaire ou autre). Les stagiaires peuvent à tout instant interagir avec le formateur.

Un support de présentation est utilisé et est diffusé post formation aux stagiaires. Les cas pratiques sont tirés des situations pratiques des stagiaires lors de la formation ou avant via le questionnaire préalable.

Situation de handicap

En cas de situation de handicap pour le stagiaire, nous contacter directement pour voir comment adapter la formation samir.brikci@bsstrategy.fr

Durée totale

1 session de 8 heures soit 8 heures de formation personnalisée au total avec un formateur BS Strategy. La fréquence des sessions est définie avec chaque stagiaire ou directement avec l'entreprise (service RH ou direction)

Cette formation peut se décliner jusqu'à 4 jours en fonction des situations de simulation réalisées.

Assistance aux personnes formées

Entre les sessions, sur une adresse mail samir.brikci@bsstrategy.fr qui leur est remise, les stagiaires peuvent recevoir sous 48h au plus les réponses dont ils ont besoin.

Modalités de suivi des présences et validation des acquis

- Suivi des présences par le formateur lors de chaque session*
- Envoi d'une attestation individuelle récapitulant les présences aux formations et le succès aux formations (le cas échéant)
- Evaluation du stagiaire par le formateur au cours de la formation des principes enseignés
- Evaluation individuelle transmise au stagiaire

Evaluation de satisfaction

- Evaluation par le stagiaire de la formation à chaud à la fin de la formation
- Evaluation de la formation à froid (1 mois après par téléphone)
- Evaluation par l'entreprise (donneur d'ordre RH/direction) sous 15 jours

A l'issue de la formation

Une attestation individuelle sera remise à chaque personne formée, mentionnant la nature, la durée et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation

Cout pédagogique entreprise

1000 € net de taxes (pour 1 jour)

1000 € net de taxes supp/ jour jusqu' à 4 jours

Sarl BS Strategy 335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

RCS Marseille 751 646 324 - - Mobile : +33 (0)6 24 86 56 44 - - Mèl : samir.brikci@bsstrategy.fr



Sarl BS Strategy

335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

N° de déclaration d'activité 93.13.14846.13

Fiche pédagogique formation logiciel OPAL BAT Programme 2024

3 JOURS / 24 HEURES / INTRA

A qui s'adresse la formation

- Gérants TPE/PME
- Secrétaire et assistant (e) administratif
- Secrétaire comptable
- Assistant (e) comptable ou gestion
- Tout public en lien avec le commercial ou la facturation

Objectif pédagogique

A l'issue de la formation, les participants seront capables de

1. Paramétrer les listes, menus déroulants et autres informations de base propres à l'activité de l'entreprise
2. Créer une base d'articles et d'ouvrages avec le calcul de la marge commerciale
3. Créer et suivre les documents du cycle clients : devis, bons de commande, bons de livraison, factures d'acompte, factures d'avancement ou de situation intermédiaire, factures finales
4. Enregistrer les factures d'achats et les factures des frais généraux à partir de modèles
5. Enregistrer les encaissements et les décaissements
6. Découvrir les fonctionnalités du module prévisionnel d'activité
7. Mettre en place un suivi de gestion et analyser les écarts entre prévisionnel et réalisé

Prés-requis

Connaissances de base des outils bureautiques classiques Word et Excel ou logiciel de gestion de type EBP, quadra...

Si ce prérequis est absent, le programme et les contenus de formation pourront être identiques mais la durée totale ajustée

Connaissances des bases de la comptabilité seulement si le participant souhaite créer lui-même les modèles de dépenses. Dans ce cas, nous vérifierons que le participant possède les bases en comptabilité

Matériel informatique :

- La possession d'un ordinateur récent est indispensable pour la mise en pratique des connaissances acquises durant cette formation.

Sarl BS Strategy 335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr
RCS Marseille 751 646 324 - - Mobile : +33 (0)6 24 86 56 44 - - Mèl : samir.brikci@bsstrategy.fr



Sarl BS Strategy

335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

N° de déclaration d'activité 93.13.14846.13

- L'ordinateur devra fonctionner sous système d'exploitation Windows (7, 8 ou 10). La mémoire vive sera d'au-moins 2 Go, un espace disponible sur le disque dur de 200 Mo est nécessaire, ainsi qu'une imprimante. L'utilisation d'un ordinateur de marque Apple sera possible sous réserve que celui-ci fonctionne sous système d'exploitation OS 10 minimum avec un émulateur Windows (de préférence émulateur de marque PARALLEL). Cet émulateur devra être à jour.
- Les modules GESTION et PREVISIONNEL OPAL TPE ou OPAL BAT devront être installés sur chaque poste utilisateur avant démarrage de la formation.

Programme de la formation

Session 1 4h	<p>Module 1 : Découverte du menu GESTION et PREVISIONNEL</p> <ul style="list-style-type: none">- Paramétrage de l'entreprise, du dirigeant- Paramètres divers (commerciaux, généraux, fiscaux, comptables)- Paramètres de gestion- Paramétrer les conditions de règlement : moyens de paiement et échéances – Cas spécifique des retenues de garanties (OPAL BAT)- Paramètres des éditions : mentions spécifiques (agrément), insertion logo, CGV, mail type d'envoi des documents commerciaux, mail type pour relances clients <p>Module 2 : Création des familles de produits, articles, ouvrages et commentaires</p> <ul style="list-style-type: none">- Lister les familles de produits propres à l'activité de l'entreprise- Définir les calculs de marges globales par familles de produits- Créer les familles de produits- Différencier les articles simples, les articles mixtes et les ouvrages- Créer et modifier une fiche article simple avec la marge commerciale- Créer et modifier une fiche article mixte avec la marge commerciale	
-----------------	---	--

Sarl BS Strategy 335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

RCS Marseille 751 646 324 - - Mobile : +33 (0)6 24 86 56 44 - - Mèl : samir.brikci@bsstrategy.fr



Sarl BS Strategy

335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

N° de déclaration d'activité 93.13.14846.13

	<ul style="list-style-type: none">- Créer et modifier une fiche ouvrage avec la marge commerciale et la notion d'ajustement global- Créer et modifier une fiche commentaire	
4h	<p>Module 3 : Création des fiches clients et découvrir la structure globale d'un devis</p> <ul style="list-style-type: none">- Distinguer la fiche client et la fiche prospect- Créer et modifier une fiche client/prospect- Découvrir la structure globale d'un devis : informations générales, corps du devis, conditions de règlements, impression PDF, envoi direct par mail- Découvrir la logique de la chaîne documentaire client <p>Module 4 : Création d'un devis simple, création d'un devis complexe, suivi du statut des devis, création d'avenants au devis</p> <ul style="list-style-type: none">- Créer un devis simple- Changer l'état provisoire d'un devis en état définitif- Suivi du statut d'un devis : les différents statuts – l'acceptation du devis- Modifier un devis définitif : choisir le bon moment- Créer un avenant à un devis : choisir le bon moment- Créer un devis complexe : gérer les chapitres et sous chapitres, les sections et sous-sections, insérer des images, insérer des lignes d'options, insérer des remises à la ligne ou globale	Formateur dédié
Session 3 4h	<p>Module 5 : Facture basique, acompte, facture d'avancement et facture finale avec avancement, création d'un avoir client</p> <ul style="list-style-type: none">- Etablir une facture simple à partir du devis et sans devis- Etablir une facture d'acompte sur devis accepté	



Sarl BS Strategy

335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

N° de déclaration d'activité 93.13.14846.13

	<ul style="list-style-type: none">- Etablir la facture finale client incluant l'acompte à partir du devis- Incorporer un avenant dans une facture finale- Créer une facture de situation intermédiaire / avancement de travaux- Créer une facture de situation intermédiaire incluant un acompte et un avenant- Créer une facture finale de solde après les factures de situation- Créer un avoir client pour retour de marchandises ou sur prestations <p>Module 6 : Statistiques et analyses du chiffre d'affaires</p> <ul style="list-style-type: none">- Récapitulatif des ventes mensuelles- Récapitulatif des encaissements mensuels- Statistiques : analyses croisées des ventes- Export sous Excel	
Session 4 4h	<p>Module 7 : Le cycle achats et saisie des dépenses</p> <ul style="list-style-type: none">- Créer une fiche fournisseur- Découvrir le modèle de saisie des dépenses : marchandises et frais généraux- Enregistrer les factures de marchandises et de frais généraux à partir des modèles de dépenses- Enregistrer un avoir fournisseur à partir des modèles de dépenses- Enregistrer une facture d'acquisition d'immobilisation à partir des modèles de dépenses <p>Module 8 : Le tableau de bord des échéances à encaisser et à payer</p> <ul style="list-style-type: none">- Enregistrer les encaissements clients- Enregistrer un encaissement partiel sur une facture client et modifier le tableau des échéances- Enregistrer les règlements fournisseurs à partir de l'échéancier fournisseurs	

Sarl BS Strategy 335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

RCS Marseille 751 646 324 - - Mobile : +33 (0)6 24 86 56 44 - - Mèl : samir.brikci@bsstrategy.fr



Sarl BS Strategy

335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

N° de déclaration d'activité 93.13.14846.13

	<ul style="list-style-type: none">- Enregistrer un règlement partiel sur une facture fournisseur et modifier le tableau des échéances	
Session 5 et 6 (1 jour conseillé) 8h	<p>Module 9 : Paramétrer et construire un prévisionnel d'activité</p> <ul style="list-style-type: none">- Paramétrer le planning et la saisonnalité- Enregistrer les charges de personnel- Calculer les heures productives vendables pour les chantiers- Enregistrer les charges de sous-traitants et intérimaires- Enregistrer les emprunts en cours- Enregistrer les immobilisations- Estimer le chiffre d'affaires prévisionnel annuel <p>Module 10 : Paramétrer et construire un prévisionnel d'activité</p> <ul style="list-style-type: none">- Estimer le montant des charges variables en proportion du chiffre d'affaires- Lister les charges fixes (frais généraux) et estimer leur montant prévisionnel annuel- Saisir le chiffre d'affaires prévisionnel annuel- Saisir les charges prévisionnelles annuel- Focus sur l'option du prévisionnel / mois – tenir compte de la saisonnalité <p>Module 11 : Piloter son activité via le tableau de situation</p> <ul style="list-style-type: none">- Découvrir la structure du tableau de situation- Comparer et analyser les écarts entre le prévisionnel et le réel- Repérer les écarts « anormaux » et les expliquer- Faire les ajustements en gestion nécessaire : devis non facturés, factures de dépenses ou factures de vente manquantes- Faire des ajustements de prévisionnel : dans quels cas ? découverte du recap CA..	

Sarl BS Strategy 335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

RCS Marseille 751 646 324 - - Mobile : +33 (0)6 24 86 56 44 - - Mèl : samir.brikci@bsstrategy.fr



Sarl BS Strategy

335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

N° de déclaration d'activité 93.13.14846.13

Modalités de la formation

Toutes les formations sont réalisées soit en présentiel soit en distanciel en fonction des choix de l'entreprise et du contexte (sanitaire ou autre). Les stagiaires peuvent à tout instant interagir avec le formateur.

La trame de la journée utilisé pour cadrer la structure de la formation. Les cas pratiques sont tirés des situations réelles des stagiaires lors de la formation ou avant via le questionnaire préalable.

Le travail s'effectue sur le logiciel et l'ordinateur du stagiaire pour une meilleure prise en main.

Situation de handicap

En cas de situation de handicap pour le stagiaire, nous contacter directement pour voir comment adapter la formation samir.brikci@bsstrategy.fr

Durée totale

6 sessions de formation de 4h soit au global 3 jours pour 24h de formation.

Il est conseillé des sessions de 4h pour permettre au stagiaire de mieux appréhender puis travailler post formation.

La fréquence des sessions est définie avec chaque stagiaire ou directement avec l'entreprise (service RH ou direction)

Assistance aux personnes formées

Entre les sessions, sur une adresse électronique samir.brikci@bsstrategy.fr qui leur est remise, les stagiaires peuvent recevoir sous 48h au plus les réponses dont ils ont besoin.

Modalités de suivi des présences et validation des acquis

- Suivi des présences par le formateur lors de chaque session*
- Envoi d'une attestation individuelle récapitulant les présences aux formations et le succès aux formation (le cas échéant)
- Evaluation réalisée au cours de la formation grâce à une grille d'évaluation (par le formateur) et en auto-évaluation tout au long de la formation par la mise en place de cas pratiques.

Evaluation de satisfaction

- Evaluation par le stagiaire de la formation à chaud à la fin de la formation
- Evaluation de la formation à froid (1 mois après par téléphone)
- Evaluation par l'entreprise (donneur d'ordre RH/direction) sous 15 jours

A l'issue de la formation

Une attestation individuelle sera remise à chaque personne formée, mentionnant la nature, la durée et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation

Cout pédagogique entreprise

2550 net de taxes

Sarl BS Strategy 335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

RCS Marseille 751 646 324 - - Mobile : +33 (0)6 24 86 56 44 - - Mèl : samir.brikci@bsstrategy.fr



Sarl BS Strategy

335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

N° de déclaration d'activité 93.13.14846.13

Fiche pédagogique formation Stratégie d'entreprise Programme 2024

4 JOURS / 32 HEURES / INTRA

A qui s'adresse la formation

- Dirigeants d'entreprise
- Membre de comités de direction
- Acteurs de l'entreprise en charge du management

Objectif pédagogique

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de comprendre

- les clés de la réflexion stratégique et d'en conduire une pour leur entreprise
- et d'appréhender les enjeux de la distribution alimentaire
- de définir rapidement les clés du modèle économique

Prés-requis

Aucun prérequis

Programme de la formation

Session 1 8h	<p>1 Initier la réflexion stratégique de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none">- Les rôles du dirigeant et du comité exécutif.- Les leviers de la réflexion stratégique : vision, missions, compétences.- Les stratégies au cours du cycle de vie de l'entreprise.- La démarche de la réflexion jusqu'au déploiement. <p>2 Analyser et anticiper les évolutions de l'environnement externe</p> <ul style="list-style-type: none">- Cycle de vie marché et cycle de vie produit.- La concurrence élargie et les forces en puissance.- Anticiper les évolutions macro-économiques.- La segmentation des Domaines d'Activités Stratégiques (DAS).	Formateur dédié
-----------------	---	-----------------

Sarl BS Strategy 335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

RCS Marseille 751 646 324 - - Mobile : +33 (0)6 24 86 56 44 - - Mèl : samir.brikci@bsstrategy.fr



Sarl BS Strategy

335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

N° de déclaration d'activité 93.13.14846.13

	Exercices pratiques (travail sur le modèle économique)	
Session 2 8h	<p>Estimer les compétences clés de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none">- L'analyse de la chaîne de la valeur.- Évaluer les aires de business actuelles et potentielles- Mesurer l'attractivité du marché et les capacités de l'entreprise.- Utiliser les matrices d'aide à la décision : BCG, Mc Kinsey- L'audit S.W.O.T.- Identifier les facteurs clés de succès et les enjeux pour l'entreprise. <p>Exercices pratiques</p>	Formateur dédié
Session 3 8h	<p>Déterminer les choix stratégiques de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none">- De l'audit S.W.O.T au choix d'axes stratégiques.- Les 3 stratégies de M. Porter : domination par les coûts, focalisation, différenciation.- Les stratégies de développement :<ul style="list-style-type: none">o croissance ;o diversification ; <p>Exercices pratiques</p>	Formateur dédié
Session 4 8h	<p>Le modèle économique</p> <ul style="list-style-type: none">- Définir une offre pertinente par le modèle économique- Les constituantes du modèle canvas- Le produit- Le client- Les ressources financières- Les partenaires- Les réseaux de distribution- La relation client <p>Exercices pratiques</p>	Formateur dédié



Sarl BS Strategy

335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

N° de déclaration d'activité 93.13.14846.13

Modalités de la formation

Toutes les formations sont réalisées soient en présentiel soit en distanciel en fonction des choix de l'entreprise et du contexte (sanitaire ou autre). Les stagiaires peuvent à tout instant interagir avec le formateur.

Un support de présentation est utilisé et est diffusé post formation aux stagiaires. Les cas pratiques sont tirés des situations pratiques des stagiaires lors de la formation ou avant via le questionnaire préalable.

Situation de handicap

En cas de situation de handicap pour le stagiaire, nous contacter directement pour voir comment adapter la formation samir.brikci@bsstrategy.fr

Durée totale

4 sessions de 8 heures soit 32 heures de formation personnalisée au total avec un formateur BS Strategy. La fréquence des sessions est définie avec chaque stagiaire ou directement avec l'entreprise (service RH ou direction)

Assistance aux personnes formées

Entre les sessions, sur une adresse mail samir.brikci@bsstrategy.fr qui leur est remise, les stagiaires peuvent recevoir sous 48h au plus les réponses dont ils ont besoin.

Modalités de suivi des présences et validation des acquis

- Suivi des présences par le formateur lors de chaque session
- Envoi d'une attestation individuelle récapitulant les présences aux formations et le succès aux formation (le cas échéant)
- Evaluation réalisée au cours de la formation grâce à une grille d'évaluation ou un questionnaire de type Quizz (par le formateur) en fin formation et par la mise en place de cas pratiques permettant de valider l'acquisition des concepts.
- Evaluation individuelle transmise au stagiaire

A l'issue de la formation

Une attestation individuelle sera remise à chaque personne formée, mentionnant les objectifs, la nature, la durée et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation

Cout pédagogique entreprise

4000€ net de taxes

Sarl BS Strategy 335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

RCS Marseille 751 646 324 - - Mobile : +33 (0)6 24 86 56 44 - - Mèl : samir.brikci@bsstrategy.fr



Sarl **BS Strategy**

335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

N° de déclaration d'activité 93.13.14846.13