

Stratéliance

la méthode Commerciale & Communication

*Dossier de candidature pour Mallette du Dirigeant Agefice
3 modules*



Sommaire

Présentation Stratéliance

Modules de la Mallette souhaités

- . Objectifs visés

- . Actions de promotion

Pour quelles raisons sélectionner Stratéliance



Présentation Stratéliance



Présentation

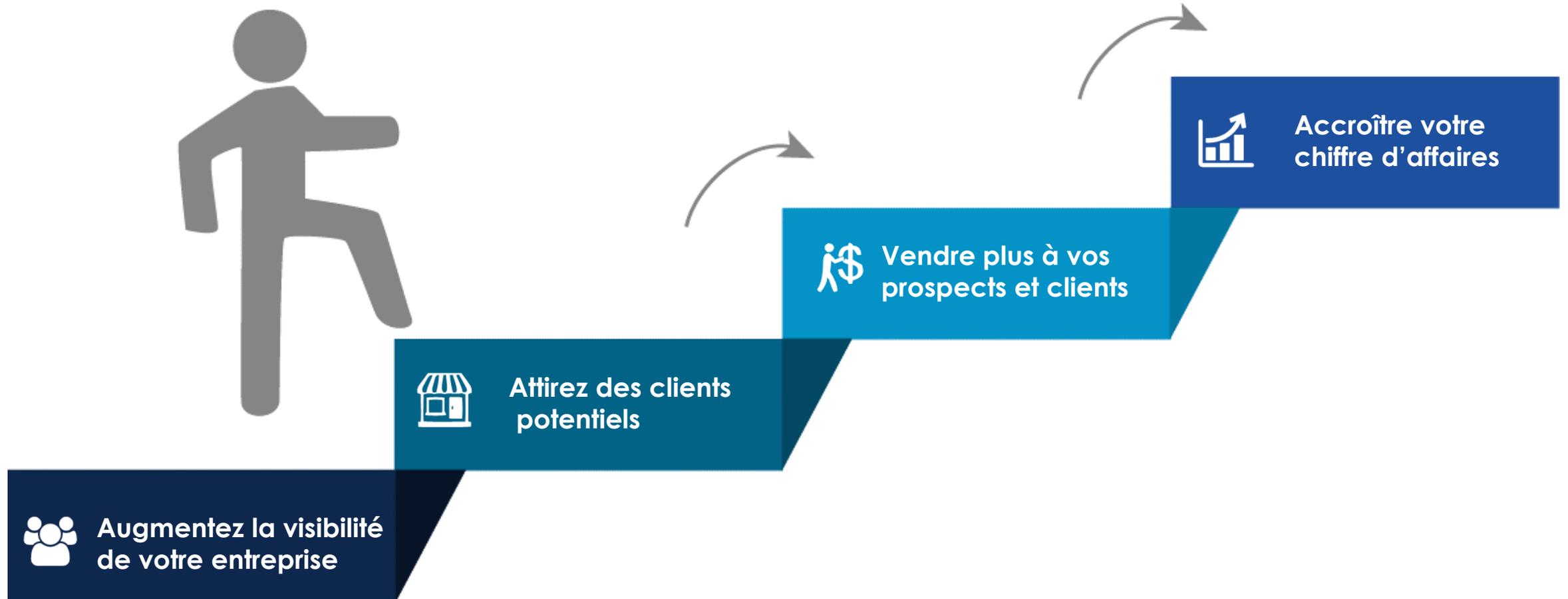
CONSEIL ET FORMATION EN COMMERCIAL & COMMUNICATION

Stratéliance est spécialiste du **développement commercial** et des techniques de **communication** au **service de la vente**.

Pour Créateur – Boutique - Start-up - TPE - PME - Profession Comptable désireux de **booster leur chiffre d'affaires**.



LES 4 OBJECTIFS VISÉS





SUR LE WEB

Nos sites



Notre présence Réseaux sociaux





NOS FORMATIONS OPÉRATIONNELLES STANDARDS

Cycle de vente & communication

Pack	Titre de formation	Thème
<i>Prérequis au développement commercial</i>	Construisez votre stratégie commerciale et plan d'actions associés	Plan d'actions
	Gagnez 1 jour par mois d'activité commerciale	Gestion du temps
	Réussissez la mise en place d'un fichier prospects / clients (CRM)	CRM + Base de données
<i>Attirer et détecter des rendez-vous</i>	Pitch, présentez-vous en 2min de manière efficace et en toutes circonstances	Pitch
	Prospectez par téléphone et prenez des rendez-vous qualifiés	Téléprospection
<i>Argumenter et convaincre en rendez-vous</i>	Respectez les 9 étapes d'un rendez-vous de vente	Etape d'un rendez-vous
	Analysez les réels besoins de vos interlocuteurs pour mieux vendre	Analyse des besoins
	Argumentez : soyez convaincant en face à face	Convaincre en face à face
	Assimilez et traitez les objections de vos prospects et de vos clients	Gestion des objections
<i>Suivi et closing / vente</i>	Devenez audacieux, relancez vos propositions commerciales / devis	Modèle proposition + Relance
	Concluez vos ventes avec succès	Négociation et Conclusion
<i>Gestion de la relation client</i>	Perfectionnez la gestion de la relation prospects / clients	Situations difficiles
<i>Actions et outils de communication pour développer le business</i>	Quels supports print et web pour votre société ?	Communication print & web
	Créer votre site web en optimisant votre référencement (vitrine ou e-commerce)	Site Internet
	Elaborez des fiches produits/services attirantes et sans faille	Fiches produits/services
	Atteignez vos objectifs en réalisant des emailings / newsletters percutants	E-mailing
	Optimisez votre communication sur les réseaux sociaux	Réseaux sociaux

3 formules au choix

- 1) S'inscrire au cycle de vente complet
- 2) S'inscrire à un ou plusieurs packs au choix
- 3) S'inscrire à une ou plusieurs formations au choix

Déclaration d'activité de formation n° 11 91 07224 91
enregistrée auprès du Préfet de région d'Ile-de-France



Modules de la Mallette souhaités



MODULES SELECTIONNES

Module 3 : Le Web et le E-Commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires [Nouvelles technologies et compétences numériques]

Module 4 : Fondamentaux du marketing et techniques de vente [Marketing et communication]

Module 5 : Stratégie de communication et déclinaison sur le Web [Marketing et communication]

Secteurs géographiques pour les 3 modules :

- Essonne, Seine et Marne, Loiret, Loir et Cher pour nos formateurs Thomas BOCKSTAL et Pauline BARRA
- Aveyron, Tarn et Haute Garonne pour notre formatrice Cyrielle LELORAIN

Pour quelles raisons ?

- **Notre expertise sur ces 3 modules** et **notre forte présence sur ces départements**
- Notre volonté d'accompagner les ressortissants de l'Agefice sur les **outils incontournables** pour développer leur business

NOS OBJECTIFS POUR PROMOUVOIR CES 3 MODULES

Constat : force est de constater que sur notre candidature 2016, pour lequel vous nous aviez retenu, nous avons réalisé un CA de 0 € ! En toute transparence, nous n'avons pas compris le mode de fonctionnement.

Notre candidature de ce jour est toute autre !

Voici nos objectifs de promotion de la mallette pour ces 3 modules, sur les départements proposés :

- Vente de 12 modules au total, soit une moyenne de 4 sessions pour chaque module
- Soit 48 jours de formation

NOS ACTIONS POUR PROMOUVOIR CES 3 MODULES

Voici nos actions de promotion de la mallette pour ces 3 modules, sur les départements proposés :

- Communication de cette campagne sur notre site Internet Stratéliance.com, sur notre plaquette Powerpoint
- Campagnes emailings ciblés et personnalisés pour les ressortissants Agefice (prospects et clients Stratéliance) + relance téléphonique
- Prospection téléphonique auprès des adhérents Agefice (prospects et clients Stratéliance), 1,5 jours par semaine par notre collaboratrice commerciale
- Information régulière sur nos réseaux sociaux (Facebook, Twitter et LinkedIn)
- Animation de conférences sur les thèmes relatifs aux 3 modules (*voir notre catalogue de formation qui se décompose également en conférences*). Nos conférences sont délivrées régulièrement chez nos partenaires (Associations de commerçants, clubs entrepreneurs, Communauté d'Agglomération, Pépinières d'entreprises)
- Proposer les 4 jours de formation d'un module sur les lundis (par exemple)



POUR QUELLES RAISONS CHOISIR STRATELIANCE ?

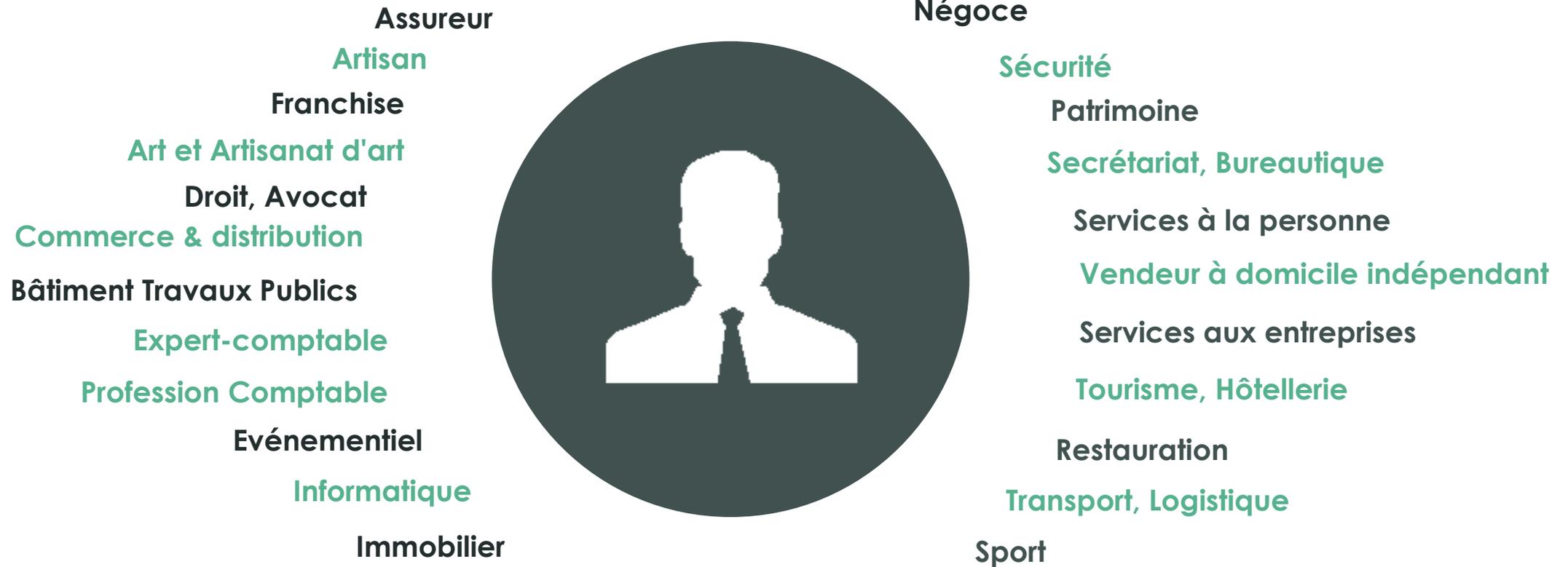


NOS ENGAGEMENTS VIS-A-VIS D'AGEFICE ET DES ADHERENTS

- Pas de sous-traitance
- Respect du cahier des charges de la Mallette du Dirigeant pour les modules sélectionnés
- Mise en place des actions de promotion des 3 modules sur les départements proposés
- Respect des programmes des modules de formation
- Ecoute, accompagnement et formation des adhérents durant les formations (possible suivi après)
- Délivrance de formations opérationnelles et applicables immédiatement
- Outils pédagogiques modernes (vidéo, jeux de rôle, powerpoint markété et dynamique, formateur/-trices expérimentés et dynamiques)



NOS CLIENTS





THOMAS BOCKSTAL



VALEURS

Thomas

- Professionnel
- Communiquant
- Pragmatique
- Déterminé
- Imaginatif

FORMATIONS

professionnelles

- « G.R.E.C. » à l'A.F.P.A.
Création d'entreprise
- Formations commerciales et managériales
- CCS Sage
- DUT G.E.A. (Gestion des Entreprises et des Administrations)

COMPETENCES

métiers

- Capacité d'écoute
- Formateur
- Manager
- Vente de logiciel
- Vente de service
- Gestion de projets
- Réseaux métiers
- Secteur expert-comptable

informatique

- Pack Office
- Logiciels de gestion d'entreprise (*compta, paye, ...*)
- SAP Magnitude (*ex Cartesis Consolidation*)
- C.R.M., E-mailing
- Photoshop
- Dreamweaver
- XMind

EXPERIENCES

postes occupés

- Dirigeant, Consultant, Formateur**
- Directeur Commercial, Marketing et Communication
- Responsable commercial
- Ingénieur commercial
- Formateur en logiciels de gestion

entreprises parcourues





PAULINE BARRA



VALEURS

Pauline

Professionnelle
Rigoureuse
Organisée
Communicante
Créative
Polyvalente

FORMATIONS

professionnelles

Master I & II en
Communication et
Marketing

Licence en Marketing
Web
BTS Négociation
Relation Client

COMPETENCES

métiers

Marketing
Communication
Communication Interne
Vente
Prospection
Evènementiel
Création Graphique
Gestion relation client
Facturation

informatique

Pack Office
Outil C.R.M (Act, INES)
Outil de PAO (Indesign,
Photoshop, Illustrator)
Outil Web (Sarbacane,
mailchimp,HTML, NVU,
Sketchup)
Xmind...

EXPERIENCES

postes occupés

**Responsable communication
et Formatrice**

Chargée de com. Interne et
externe
Assistante marketing
Assistante commerciale

entreprises parcourues



France
Maghreb



CYRIELLE LELORAIN



VALEURS

Cyrielle

Professionnelle
Minutieuse
Empathique
Polyvalente
Dynamique

FORMATIONS

professionnelles

BTS Action commerciale
Formation coaching et développement commercial
Création d'entreprise et stratégie

COMPETENCES

métiers

Vente
Marketing
Communication
Achat
Prospection
Secteur du Bâtiment
Secteur Industriel
Optimisation des coûts
Gestion relation client

informatique

Pack Office
Outil C.R.M (Oracle, Salesforce)
Outil de PAO (Photoshop)
Logiciels de gestion d'entreprise (compta, paye, ...)
Xmind...

EXPERIENCES

postes occupés

Dirigeante, consultante, formatrice
Chef de secteur
Technico-commerciale
Assistante commerciale
Assistante de direction

entreprises parcourues



Pour quelles raisons choisir Stratéliance ?

LES ATOUTS DE STRATÉLIANCE

Ils nous font confiance, nos partenaires : pépinières, communautés d'agglom., clubs, associations commerçants



INTERFACES

INGÉNIERIE CONSEIL & GESTION EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE POUR LE DÉVELOPPEMENT DES TERRITOIRES



Le Magellan



<http://www.reseau-experts.fr/>



Dirigeants Commerciaux de France



Hébergement d'entreprise

La Morangeraie



Besoin d'avis sur Stratéliance ?



*Partenaire plus que prestataire,
Stratéliance vous apprend à booster les performances de votre PME.*

Une équipe proche et bienveillante pour ses clients

qui sont accompagnés cas par cas



Nos clients parlent de nous

<https://b-reputation.com/fr/public/792011900?r=0#review>

Nos partenaires parlent de nous

<https://b-reputation.com/fr/public/792011900?r=1#review>

Mot de fin

Madame, Monsieur,

Nous espérons que notre candidature retiendra toute votre attention et pourra être retenue par vos services.

Je reste à votre disposition pour tout complément d'information et vous prie de croire, Madame, Monsieur, en l'expression de mes sincères salutations.

Thomas Bockstal
Gérant
06 72 31 60 26
tbockstal@strateliance.com

STRATELIANCE
67, route de Corbeil 91390 Morsang-sur-Orge
RCS EVRY 792 011 900

Déclaration d'activité de formation n° 11 91 07224 91 enregistrée auprès du Préfet de région d'Ile-de-France

Stratéliance

la méthode Commerciale & Communication



www.strateliance.com

+33 (0)1 810 811 00

contact@strateliance.com

© Confidentiel - Reproduction interdite