

PROGRAMME	PUBLIC CONCERNE	OBJECTIFS	OUTILS/METHODOLOGIE	HORAIRES	DUREE	COUT
<b>CONSTRUIRE SON CHASSIS DES AFFAIRES - Jeudi 12 JANVIER 2012 - BTP 77 - 45, Rue Nouvelle - 77190 DAMMARIÉ LES LYS</b>						
Avantages et bénéfices pour l'entreprise du Châssis des affaires Comment travailler sur son châssis des affaires ? Importance du marketing dans les affaires Les leviers composants le châssis des affaires <b>ETUDE DE CAS :</b> Simulations du châssis des affaires par équipe Calcul du châssis Tests et apprentissage des tactiques possibles de développement Classement des leviers qui composent le châssis des affaires en fonction des investissements en temps et en argent Quelles tactiques de développement à mettre en place par leviers pour son entreprise? Choisir les bons leviers parmi les 351 tactiques possibles	Entrepreneur, collaborateur, encadrant d'équipes, chargé de gestion de TPE et PME, salariés de l'entreprise en contact avec les clients.	Comprendre ce qu'est un châssis des affaires et le mettre en place pour augmenter la rentabilité de l'entreprise.	Fiches pédagogiques et fichiers informatiques donnés lors de la formation. - Mises en situation grâce à des jeux de rôles. - Travail individuel sur son entreprise pendant la formation.	9 h 00 – 18 h 00	1 jour / 7 heures	136.50 €HT / pers
<b>ELABORER SA PROPOSITION UNIQUE DE VENTE Jeudi 22 Mars et Jeudi 5 Avril 2012 - BTP NORD - 3, rue Aristide Briand - 77100 MEAUX</b>						
<b>QU'EST CE QU'UNE PROPOSITION UNIQUE DE VENTE ?</b> - Histoire de la PUV - Avantages et bénéfices pour l'entreprise d'une PUV - Typologies de PUV - Contenu d'une proposition unique de vente ? <b>CONSTRUIRE SA PROPOSITION UNIQUE DE VENTE.</b> <b>•L'environnement</b> - Vos concurrents - Votre secteur d'activité - Votre Scénario Idéal... <b>•Le marché</b> - Votre Marché Cible - Votre niche - Votre cible et créneau spécialisé <b>•Les clients</b> - Ce que pensent vos clients - Enquête-qualité client - Les frustrations de vos clients <b>•Votre entreprise</b> - Le passé de votre entreprise - Le présent de votre entreprise - Ce que vous POUVEZ garantir	Entrepreneur, collaborateur, encadrant d'équipes, chargé de gestion de TPE et PME, salariés de l'entreprise en contact avec les clients.	Comprendre ce qu'est une proposition unique de vente et élaborer celle qui correspond à son entreprise.	Travail en groupe - Formation avec études de cas et mises en situation réelle pour les participants	9 h 00 – 18 h 00	2 jours / 14 heures	273.00 €HT / pers

PROGRAMME	PUBLIC CONCERNE	OBJECTIFS	OUTILS/METHODOLOGIE	HORAIRES	DUREE	COUT
<b>COMMUNIQUER AVEC SON EQUIPE - Jeudi 21 Juin 2012 - BTP NORD - 3, rue Aristide Briand - 77100 MEAUX</b>						
<b>QU'EST CE QU'UNE COMMUNICATION VERS SON EQUIPE</b> Avantages et bénéfices pour l'entreprise de mieux communiquer Que mettre dans sa communication ? Qu'est ce qu'une équipe gagnante ? Les 6 points clefs d'une communication réussie Importance du leadership Pourquoi avoir des règles du jeu ? <b>ETUDE DE CAS :</b> Simulation de la communication en entreprise Tests et apprentissage <b>COMMENT COMMUNIQUER ?</b> Quels outils à disposition ? Comment communiquer son plan d'action ? Comment inclure l'ensemble de l'équipe ? Comment mettre en place les règles dans l'équipe ? Comment soutenir la prise de risque ? Comment partager un but commun ?	Entrepreneur, collaborateur, encadrant d'équipes, chargé de gestion de TPE et PME.	Apprendre à mieux communiquer avec son équipe pour obtenir de meilleurs résultats.	Travail en groupe - Mises en situation grâce à un jeu de rôles - Travail individuel sur son entreprise pendant la formation.	9 h 00 – 18 h 00	1jour / 7 heures	136.50 €HT / pers
<b>DEVELOPPER EFFICACEMENT SON RESEAU COMMERCIAL - BTP 77 45 Rue Nouvelle 77190 DAMMARIE LES LYS</b>						
1. Analyse des ventes traditionnelles et ventes par relations. 2. Structuration des contacts : identifier les meilleurs contacts commerciaux. 3. Comment développer un réseau de recommandations. 4. Mise en place d'une stratégie de réseaux. 5. Elaborer son plan d'actions	Entrepreneur, collaborateur, encadrant d'équipes, chargé de gestion de TPE et PME	Générer plus de ventes en développant un réseau commercial efficace.	Simulations et mises en situation.	9 h 00 – 17 h 30	1jour / 7 heures.	136.50 €HT / pers

Créé il y a plus de 25 ans, le Groupe Femmes du Bâtiment de Seine-et-Marne offre la possibilité à toutes les Femmes du Bâtiment de se regrouper pour partager leurs expériences, se former, s'entraider pour enrichir et développer leurs entreprises.

Au BTP 77, chacune trouve sa place dans le groupe et cette dynamique se retrouve aussi dans un réseau qui se tisse sur la toile :

[www.femmes.ffbatiment.fr](http://www.femmes.ffbatiment.fr)

Que vous soyez conjointe-collaboratrice, co-dirigeante ou chef d'entreprise, **ENEZ NOUS REJOINDRE** pour contribuer à votre réussite et à celle de votre entreprise.

Contact : Christine BOULLINIER – Tél. : 01 60 09 80 30

E-mail : [boulinierc@btp77.org](mailto:boulinierc@btp77.org)