

ATELIER

MAÎTRISEZ VOTRE BUSINESS

DE LA PROSPECTION À L'ENCAISSEMENT

Roberta Schiraldi et Marie-Christine Mélin

FORMATION

Montez en compétence pour pouvoir prendre en main efficacement le développement commercial de votre activité, suivre votre chiffre d'affaires et votre trésorerie.

Cette formation intensive permet de maîtriser le **processus** et les **outils** du Business Developer pour les adapter et les mettre en pratique dans son métier. Chaque étape de maturité entrepreneuriale et taille d'entreprise nécessite une **stratégie commerciale** ad hoc. Il est ensuite nécessaire de suivre la **contractualisation**, le chiffre d'affaires, la **facturation**, et surtout les **encaissements**.

C'est la raison pour laquelle la **formation** sera construite **sur mesure** en fonction de vos **enjeux professionnels** et de votre niveau d'expertise commerciale. Elle s'adresse aux **indépendants** qui souhaitent développer en autonomie et avec maîtrise leur portfolio de clients et partenaires, puis suivre leur **gestion d'activité**.

BRIQUES DE CONTENU: BUSINESS DEVELOPMENT

LA FORMATION SERA
CONSTRUITE AD HOC À
PARTIR DE CES DIFFÉRENTS
ÉLÉMENTS ET SELON LE
PROFIL DES PARTICIPANTS.

SOCIAL SELLING

Utiliser LinkedIn et LinkedIn Sales Navigator pour prospecter

SCRAPING

Les outils utilisés pour récupérer les emails professionnels des prospects

EMAILING

Construire un fichier de modèle de messages types et utiliser Mailchimp

CRM

Construire son propre CRM gratuitement et adapté à son cycle de prospection

TUNNEL DE CONVERSION

Structurer un Tunnel de conversion gratuitement pour monitorer la performance de sa prospection

BRIQUES DE CONTENU: GESTION D'ENTREPRISE

SUIVI CLIENTS

Sécuriser administrativement la conversion du prospect en client
(devis/contrat)

SUIVI DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Suivre l'émission de ses factures

SUIVI DE TRÉSORERIE

Maîtriser les encaissements et éviter les impayés

INFOS PRATIQUES

DURÉE

1 Jour et demi de Formation.

PARTICIPANTS

4 participants max par groupe.
Regroupement des participants
en fonction du niveau
d'expertise en démarchage
commercial.

PRIX

300 Euros.
Livrables prêts à l'emploi inclus*

(*Repas à votre charge)



ROBERTA EN QUELQUES MOTS

Roberta est une consultante indépendante en développement stratégique d'entreprise, en *business development*. Son rôle est de concevoir des **stratégies ad hoc** pour ses clients et de les appliquer dans l'**opérationnel** pour répondre à trois questions fondamentales :

- Où veut aller l'entreprise et comment assurer la croissance de l'activité à long terme (volet **stratégie**)
- Comment dénicher de nouvelles missions et se positionner en tant que référence du secteur (volet **sales**)
- Quelles stratégies marketing devons nous mettre en place pour supporter les deux piliers précédents et ainsi accélérer la croissance de l'entreprise (volet **marketing**)

Depuis 3 ans elle accompagne des micro-entreprises et des startups dans leur développement. Convaincue que c'est en s'intéressant à tout type de profil d'entreprise et secteur d'activité que l'on est bon business developer, Roberta accompagne des **structures de tout horizon**.

Un cabinet d'experts comptables, une agence de communication, une startup de l'assurtech, un acteur de l'assurance santé, une agence de conseil en design thinking en sont quelques exemples.



Marie-Christine est consultante en gestion d'entreprise. Elle allie l'**assistance administrative et financière**, à l'**optimisation des organisations**. Son objectif est de libérer les entrepreneurs des questions administratives et financières, afin que leur temps soit entièrement consacré au développement de leur activité.

Depuis 3 ans, elle propose un accompagnement global et pragmatique aux entrepreneurs pour leur permettre de :

- Optimiser la gestion de leur entreprise en leur fournissant des outils de gestion simples et efficaces
- Anticiper l'évolution de leur activité en terme de chiffre d'affaires, de charges et de marge
- Automatiser leur activité et leur quotidien administratif.

Formateurs, thérapeutes, entrepreneurs du digital, graphistes, avocats sont les principaux bénéficiaires de ses conseils.

M-CHRISTINE EN QUELQUES MOTS

RÉFÉRENCES

ROBERTA

“Mon activité se développait et je n'arrivais plus à suivre. J'avais besoin de structurer mon offre pour passer un pallier. Grâce à sa bienveillance et sa perspicacité, Roberta m'a aidée à me poser les bonnes questions. Mon offre est devenue claire, percutante et naturellement convaincante. Je me sens complètement alignée et tout est clair dans ma tête. Je vois mieux l'avenir car je sais dans quelle direction aller. Et, en plus, j'ai les moyens de faire évoluer cette réflexion.” SYLVIE

“En tant que Business Developer de Savvier, Roberta s'est distinguée par sa grande intelligence dans la compréhension des enjeux de l'entreprise, par sa rigueur et son autonomie au travail, et surtout par sa force de proposition dans le développement stratégique de l'entreprise. En peu de temps, elle a grandement contribué au développement commercial et marketing de Savvier, atteignant ses objectifs commerciaux et développant la notoriété de l'agence. Cerise sur le gâteau : son énergie positive et ses belles qualités humaines qui font de Roberta la collaboratrice idéale. Je la recommande vivement (même si j'aurais aimé égoïstement la débaucher !).” AMINA

RÉFÉRENCES

MARIE-CHRISTINE

“Professeur de Yoga et psychothérapeute en libéral, Marie-Christine m’accompagne depuis plus de 3 ans sur la gestion de mon entreprise. Elle s’occupe de mes démarches à l’URSSAF, la CIPAV (caisse de retraite) et des impôts. Cette personne est à la fois très compétente, efficace, humaine et investie dans sa fonction d’assistante conseillère. Je me sens très soulagée dans mon activité depuis que Marie-Christine est dans ma vie professionnelle! Je vous la recommande avec beaucoup de sincérité.”
EVELYNE

“J’ai l’immense plaisir de travailler depuis un an avec Marie Christine avec son accompagnement et son coaching pour mon entreprise. Une qualité d’écoute et d’empathie qui la poussent à faire exprimer le meilleur des personnes qu’elle accompagne. Une alliée précieuse !”
SYLVAIN

CONTACT

POUR INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS :

EMAIL

schiraldi.roberta@gmail.com

accueil@mcmgestionconseil.fr

LINKEDIN

<https://www.linkedin.com/in/roberta-schiraldibizdev/>

<https://www.linkedin.com/in/marie-christine-melin-248a7694/>

