



► **EFFICACITE MARKETING ET COMMERCIALE**

Formation conçue en partenariat avec I-DEAL

**Energie**

Bâtiment, Economies d'énergie, Rénovation, Performance, Grenelle de l'Environnement, CO<sub>2</sub>, Efficacité énergétique, Développement durable

■ **Objectifs**

Les opportunités de marché dans le conseil énergétique sont multiples et diverses. La réussite commerciale des entreprises désireuses de doper leur chiffre d'affaires dans ce domaine implique d'appréhender leur marché cible finement, et d'ajuster leurs pratiques commerciales aux tendances de ce nouveau marché spécifique. Les formations proposées répondent aux objectifs suivants :

- Définir et piloter la mise en œuvre de son plan d'action commercial, spécifiquement sur le marché du conseil énergétique
- Renforcer ses capacités de vente et de négociation par téléphone
- Renforcer ses capacités de vente et de négociation en rendez-vous physique
- Disposer des connaissances nécessaires au pilotage d'actions de marketing direct sur ce secteur
- Renforcer l'efficacité commerciale de ses supports de communication

■ **Public**

Personnes en reconversion professionnelle, métiers de l'immobilier et de l'expertise bâtiment, architectes, géomètres, économistes, maîtres d'œuvres, installateurs ENR, fenêtriers, chauffagistes, plombiers, artisans du bâtiment, éco-artisans...

■ **Durée**

**1 jour** de 9h00 à 17h30

■ **Méthodes pédagogiques**

Exposés, exercices pratiques, démonstrations, questions-réponses, échanges d'expériences, étude de cas.

■ **Animateur(s)**

Formateurs IDEAL qualifiés et/ou partenaires référencés

■ **Dates (voir le planning des formations)**

sur notre site internet [www.itga.fr](http://www.itga.fr)

**5 journées de formation au choix**

Ces journées peuvent être suivies de manière indépendante. Il est cependant recommandé de se former à la mise en place de son plan d'action marketing et commercial, en amont des journées de formation dédiées aux différents outils et techniques permettant sa mise en œuvre.

- **Optimiser ses actions marketing et commerciales (plan d'action)**

Référence du stage : **A - NRJ-02/01**

- **Réussir sa prospection téléphonique**

Référence du stage : **A - NRJ-02/02**

- **Réussir un entretien commercial en face à face**

Référence du stage : **A - NRJ-02/03**

- **Vendre en exploitant Internet et les outils du marketing direct**

Référence du stage : **A - NRJ-02/04**

- **Améliorer ses supports de communication**

Référence du stage : **A - NRJ-02/05**

■ **Tarif**

(Ce tarif comprend les pauses, déjeuners et documentation pédagogique)

Nombre d'inscrits de la même entité juridique à une même session		Prix par personne en € HT	Prix par personne
<b>1 jour</b>	1 pers.	380,00	454,48
	3 pers. et +	323,00	386,31
<b>2 jours</b>	1 pers.	690,00	825,24
	3 pers. et +	587,00	702,05
<b>3 jours</b>	1 pers.	980,00	1172,08
	3 pers. et +	833,00	996,27
<b>4 jours</b>	1 pers.	1250,00	1495,00
	3 pers. et +	1063,00	1271,35
<b>5 jours</b>	1 pers.	1500,00	1794,00
	3 pers. et +	1275,00	1524,90

■ **Renseignements**

► **N°Azur 0 810 057 570**

PRIX APPEL LOCAL

ou sur notre site internet [www.itga.fr](http://www.itga.fr)

■ **Bulletin et règlement à envoyer :**

**Païement avant le début de la session**

Par fax ► 02 23 44 08 30

Et par courrier ► ITGA  
116 bis rue Eugène Pottier  
CS n°46537  
35065 RENNES Cedex

■ **Réponse souhaitée**

**2 semaines minimum** avant la date choisie

Si vous êtes intéressé(e) par une formation INTRA sur ce thème, veuillez nous consulter.

**ITGA – Service Formation**

Enregistré sous le numéro **53350679835** auprès du préfet de la région Bretagne.

## ■ Programme et modules\*

(\*susceptibles d'être modifiés en fonction des évolutions réglementaires)

<p><b>Optimiser ses actions marketing et commerciales sur le marché du conseil énergétique</b> <b>(1jour)</b> Référence du stage : <b>A - NRJ-02/01</b></p>	<p><b>Réussir sa prospection téléphonique</b> <b>(1jour)</b> Référence du stage : <b>A - NRJ-02/02</b></p>	<p><b>Réussir un entretien commercial en face à face</b> <b>(1jour)</b> Référence du stage : <b>A - NRJ-02/03</b></p>	<p><b>Vendre en exploitant Internet et les outils du marketing direct</b> <b>(1jour)</b> Référence du stage : <b>A - NRJ-02/04</b></p>	<p><b>Améliorer ses supports de communication</b> <b>(1jour)</b> Référence du stage : <b>A - NRJ-02/05</b></p>
<p><b>Module I</b> Connaître le marché du conseil énergétique</p> <p><b>Module II</b> Déterminer sa position sur le marché du conseil énergétique</p> <p><b>Module III</b> Réussir la commercialisation de ses prestations</p> <p><b>Module IV</b> Piloter ses actions marketing et commerciales</p> <p><b>Module V</b> Et demain</p>	<p><b>Module I</b> Prospection téléphonique dans le métier de conseil énergétique</p> <p><b>Module II</b> La préparation, gage de réussite</p> <p><b>Module III</b> Un entretien téléphonique efficace</p> <p><b>Module IV</b> Autres trucs et astuces pour vendre par téléphone</p>	<p><b>Module I</b> Vendre dans le secteur du conseil en économie d'énergie</p> <p><b>Module II</b> Se préparer en amont</p> <p><b>Module III</b> Maîtriser l'entretien de vente</p> <p><b>Module IV</b> Solutions pour doper son efficacité commerciale</p>	<p><b>Module I</b> Pratiques de marketing direct dans le secteur du conseil en économie d'énergie</p> <p><b>Module II</b> Le marketing direct : un levier pour contacter, fidéliser ou reconquérir ses clients</p> <p><b>Module III</b> Les outils du marketing direct</p> <p><b>Module IV</b> Zoom sur le web marketing</p> <p><b>Module V</b> Piloter ses actions de marketing direct</p>	<p><b>Module I</b> Notions essentielles sur la communication externe d'une entreprise de conseil énergétique</p> <p><b>Module II</b> Définir son plan de communication</p> <p><b>Module III</b> Réaliser ses supports de communication</p>

### Les + de la formation

- Une approche opérationnelle favorisant les exercices pratiques
- L'exploitation de vos propres expériences et outils pour des conseils immédiatement utiles pour votre entreprise
- Training sur la base d'études de cas fournis par l'animateur, spécifique au secteur de l'énergie.

## ► EFFICACITE MARKETING ET COMMERCIALE

Un bulletin par personne et par date de stage

### ►► LA FORMATION

#### ■ Date de la session

.....

#### ■ Durée

1 jour de 9h00 à 17h30

#### ■ Lieu

.....

Dans le cas où cette session ne serait pas maintenue, nous vous remercions de bien vouloir nous indiquer d'autre(s) date(s) et lieu(x) susceptible(s) de vous intéresser :

Date(s).....

Lieu(x) .....

#### ■ Tarif

(Ce tarif comprend les pauses, déjeuners et documentation pédagogique)

Nombre d'inscrits de la même entité juridique à une même session		Prix par personne en € HT	Prix par personne
<b>1 jour</b>	1 pers.	380,00	454,48
	3 pers. et +	323,00	386,31
<b>2 jours</b>	1 pers.	690,00	825,24
	3 pers. et +	587,00	702,05
<b>3 jours</b>	1 pers.	980,00	1172,08
	3 pers. et +	833,00	996,27
<b>4 jours</b>	1 pers.	1250,00	1495,00
	3 pers. et +	1063,00	1271,35
<b>5 jours</b>	1 pers.	1500,00	1794,00
	3 pers. et +	1275,00	1524,90

Appartenance à un réseau ?  OUI  NON

Lequel ? .....

### ►► L'ENTREPRISE OU LE STAGIAIRE (si non salarié)

Raison sociale .....

Activité .....

Adresse.....

.....

Code postal.....

Ville.....

Tél.....

Fax.....

N°SIRET .....

Code APE/NAF.....

Responsable de formation ► Nom et Prénom :

.....

### ►► LE STAGIAIRE

Nom .....

.....

Prénom .....

.....

Adresse.....

.....

Téléphone.....

Email.....

#### ■ Adresse de facturation

L'entreprise elle-même, NOM du destinataire

.....

L'organisme gérant votre budget, facture à adresser :

.....

→ Joindre les justificatifs de prise en charge

#### ■ Attestations, vous souhaitez ▼

une convention de formation

une attestation de présence

un certificat de formation

autre attestation.....

#### ■ Date, suivie de « Bon pour accord » et signature

(inscription + conditions générales de vente)

Le.....

.....

Cachet de l'entreprise ▼

#### ■ Renseignements

**N°Azur 0 810 057 570**

PRIX APPEL LOCAL

ou sur notre site internet [www.itga.fr](http://www.itga.fr)

#### ■ Bulletin et règlement à envoyer

**Paiement avant le début de la session**

Par fax ► 02 23 44 08 30

Et par courrier ► ITGA  
116 bis rue Eugène Pottier  
CS n°46537  
35065 RENNES Cedex

#### ■ Chèque libellé à l'ordre de,

**ITGA** (montant total € TTC)

#### ■ Envoi de votre bulletin

**2 semaines minimum** avant la formation

**ITGA – Service Formation**

Enregistré sous le numéro **53350679835** auprès du  
préfet de la région Bretagne.