

FORMATIONS RR

Proximité et disponibilité
Notre équipe intervient partout en France

Pour rendre facile votre accès à la formation, échangeons !

☎ 03 21 01 36 12

✉ contact@essentielformation.com



Ici vous trouverez une
démarche constructive pour
atteindre vos objectifs.

ESSENTIEL
DEPUIS
2002
FORMATION

• Depuis 2002

Spécialiste à 100% de la formation
dans les métiers HCR

- Plus de 3400 clients actuels
+ de 8765 participants
+ de 72655 heures de formation

★★★★★ En 2023
95,37 % de satisfaction

• Et en bonus,

Gagnez du temps
Confiez-nous l'administratif !

COMMERCIALISER SES NOUVELLES OFFRES

2 jours, soit 14 heures

Toujours proche de vous OU chez vous !

Vous souhaitez un financement ?

Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !



Public

Salariés et dirigeants des entreprises
du secteur Restauration Rapide.

Nos formations sont ouvertes à toutes et à tous. Si vous êtes en situation de handicap ou dans une situation nécessitant une adaptation, consultez-nous.



Prestataire formateur

Experts, hommes et femmes de terrain,
en parfaite adéquation avec votre réalité
professionnelle

Retrouvez vos programmes sur : www.essentielformation.com/programmes-RR

“

**Comment avons-nous pu nous passer de ces
connaissances... 6 mois de gagnés dans nos pratiques !**

”



NIVEAU DE CONNAISSANCES PRÉALABLES REQUIS

Aucun pré requis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Un document intitulé « attentes individuelles » est envoyé à l'attention du prescripteur et transmis au bénéficiaire. Ce document complété par le bénéficiaire est à nous retourner par mail avant le début de la formation.

L'objectif est de nous assurer du positionnement du bénéficiaire et ainsi vérifier que ses attentes sont en adéquation avec le programme de la formation souhaitée.



MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ÉVALUATION

L'action de formation se déroulera en **visioconférence** ou en **présentiel** (en fonction du thème et du choix des bénéficiaires).

- Pour les personnes suivant la formation en visioconférence, elles pourront se connecter via l'outil ZOOM et rejoindre le groupe à partir de la convocation qu'elles auront préalablement reçue par courriel comportant les références de la session de formation. Cette convocation sera accompagnée du programme pédagogique.
- La formation en **présentiel** se déroulera dans une salle équipée d'un paperboard, et si nécessaire d'un vidéoprojecteur, afin de pouvoir aisément garantir un bon déroulement de la formation du point de vue pédagogique et technique. Le prestataire formateur remettra dès l'ouverture de la journée le support pédagogique qui permettra à chaque bénéficiaire de suivre le déroulement de l'action de formation.

Une feuille d'émargement individuelle sera conjointement signée par le formateur prestataire et chaque bénéficiaire, pour chaque demi-journée de formation, permettant d'attester de l'exécution de l'action de formation.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET OPÉRATIONNELS

- **Apprendre** aux participants à mieux connaître leurs clientèles pour adapter une offre et concevoir un Plan d'Actions Commerciales
- **Distinguer** les différents types d'actions en fonction des résultats
- **Avoir** des repères en termes de timing pour les organiser, en connaître le budget
- **Savoir** les organiser et avoir un ordre d'idées des retombées moyennes que peut apporter telle ou telle action (tableaux de bord pour mesurer l'efficacité commerciale d'une action)





PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

1^{er} Jour

S'approprier les techniques de créativité pour élaborer une nouvelle offre

- Découvrir les méthodes d'animation pour faire émerger les nouvelles offres.
- Tester, sélectionner : passer de la bonne idée à l'innovation.
- Mettre en place une démarche Design Thinking.

Identifier le besoin client et positionner son offre sur le marché

- Profil client, structure des ventes, stratégie d'entreprise, retours client... : diagnostiquer l'existant grâce à l'analyse de données.
- Analyser l'environnement externe
- Avoir une vision synthétique de sa gamme
- Se positionner dans son marché

Apporter de la valeur ajoutée par sa stratégie d'offre

- Définir sa cible et ses objectifs en cohérence avec le besoin client.
- Tester et valider sa nouvelle offre par des insights consommateur.

2^{ème} Jour

Réussir le lancement de sa nouvelle offre

- Modéliser le parcours client pour identifier les points d'influence.
- Restreindre le nombre d'objectifs de son lancement pour maximiser ses actions.
- Estimer le budget de lancement et le ROI.
- Établir un planning des étapes du lancement et actions marketing à mener.
- Prioriser et rationaliser ses choix : la méthode ICE.

Plan d'action commercial et kit marketing : former, informer et mobiliser en interne et en externe

- Assurer le pilotage opérationnel et le suivi des ventes de sa nouvelle offre.





MOYENS D'ENCADREMENT

L'encadrement des bénéficiaires sera assuré par la direction d'ESSENTIEL et/ou par le prestataire formateur. Le bénéficiaire pourra de 9 h 30 à 17 h 30, du lundi au vendredi, contacter ESSENTIEL Formation, et plus précisément dès 8h30, Orlane Nicolas-Mercher pour toute question pédagogique :

 06 88 84 26 14  orlanemercher@essentielformation.com



MODALITÉS DE DÉROULEMENT

L'action de formation débutera par une présentation du formateur et de chacun des bénéficiaires afin de permettre une adaptation optimale du processus pédagogique prévu par le prestataire formateur au public présent. Elle se déroulera dans le respect du programme de formation qui aura été préalablement tenu à la disposition ou remis aux bénéficiaires, et ce, suivant une alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

Le prestataire formateur veillera à ce que chaque bénéficiaire puisse poser ses questions afin de faciliter le transfert de connaissances. Un tchat sera mis à la disposition des bénéficiaires suivant la formation en visioconférence afin que ceux-ci puissent manifester leur volonté d'intervenir. La parole leur sera alors donnée.

« Toujours proche de vous OU chez vous ! »

Au 30 août 2024 : 96.33% des participants ont acquis 100 % des objectifs des formations.



SANCTION DE LA FORMATION

Afin de permettre d'évaluer les compétences acquises par chaque bénéficiaire, il sera demandé à chacun, à l'issue de la journée de formation, de se soumettre à une dizaine de questions.



ORGANISATIONS ET TARIFS

Horaires de formation : 14h : 8h45 – 12 h30 / 13h30 – 17 h15.
Dédution faite des deux pauses de ¼ heure de 10 h 30 à 10 h 45 et de 15 h 30 à 15 h 45.

Formation en INTER (regroupant différentes entreprises)

300 euros nets de taxes par personne pour chaque journée de formation.

Formation en INTRA (Chez vous, rien que pour votre équipe)

pour un groupe entre 2 à 10 personnes. 1400 euros nets de taxes par jour par groupe.

Vous souhaitez un financement ?

Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !

Proximité et disponibilité.

Notre équipe intervient partout en France.

Pour rendre facile votre accès à la formation, échangeons !

 03 21 01 36 12

 contact@essentielformation.com

www.essentielformation.com



essentiel
FORMATION