

**AUGMENTEZ VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES  
ATTAQUEZ et DEVELOPPEZ DE  
NOUVEAUX MARCHES**

Les Chambres de Commerce et d'industrie de Bourgogne proposent  
une action collective de **développement commercial**  
à destination des entreprises sous-traitantes et industrielles de Bourgogne

## OBJECTIF

Accompagner par une formation/action animée par le réseau PROSPACTIVE, plusieurs groupes d'une dizaine de PME chacun,

- dans la conquête de nouveaux clients,
- dans la conquête de nouveaux marchés ou le développement de marchés existants,
- dans la réflexion sur le positionnement de l'entreprise sur ses marchés,
- dans l'adaptation et la définition de sa segmentation commerciale  
par la mise en œuvre d'une stratégie d'offre commerciale.

## CE QU'ILS EN PENSENT

*Patrick NAUDOT - MAZERON  
Matériel agricole pour l'élevage*

*Mazeron évolue sur un marché agricole en diminution régulière et très concurrentiel. Pour tirer notre épingle du jeu, il nous faut miser sur l'innovation et sur des marchés de niche. Or, notre dispositif commercial n'est plus adapté à cette approche. La formation et l'accompagnement nous ont permis de trouver des réponses aux questions importantes : faut-il privilégier la vente directe ou les réseaux de distribution pour atteindre ces niches ? Comment repérer les meilleurs réseaux ? Comment les approcher ? Tout est plus clair dans mon esprit et nous sommes maintenant sur les rails pour attaquer des marchés de niches.*

*Baptiste MANSANTI - SARL MANSANTI TP*

*Notre entreprise, SARL MANSANTI TP, bien connue dans le domaine des Travaux Publics depuis 40 ans a développé une activité originale et très intéressante pour les industriels et les collectivités: le balayage industriel. Cette nouvelle activité, idéale pour la propreté des caniveaux, nettoyage des routes,..... était assez mal connue.*

*Notre action commerciale nous a permis avec l'aide de consultants mais aussi grâce aux échanges avec les autres entreprises d'être mieux identifiée et de trouver des astuces concrètes, d'utiliser des techniques de prospection efficaces, qui se traduisent aujourd'hui en commandes.*

## EFFETS ATTENDUS

### A court terme :

- Valider votre marché
- Augmenter votre présence commerciale
- Structurer votre organisation commerciale
- Développer votre Chiffre d'Affaires

### A moyen terme :

- développer des coopérations ou partenariats
- créer une image forte de la sous-traitance bourguignonne

## ORGANISATION DE L'ACTION

**Form'action** déployée sur le territoire de la Bourgogne en groupes de proximité.  
Alternance de séances de formation en groupe et d'accompagnement individuel au sein de chaque entreprise participante.

Durée de l'action : 10 jours répartis sur 6 à 8 mois

Soit 1 ½ journée de rencontre collective

9 ½ journées d'accompagnement individuel en entreprise

5 jours de formation collective

## CONTENU DE L'ACTION

- Diagnostic du marché de votre entreprise
- Identification de vos facteurs différenciateurs et de vos atouts
- Les possibilités et méthodes de diversification
- Formation à l'élaboration d'un plan d'action commerciale
- Formalisation de votre plan d'action commerciale
- Formation aux outils et méthodes du développement commercial
  - outils de prospection commerciale
  - organisation et gestion de l'information commerciale,
  - outils de la vente,
  - outils de communication,
- Préparation à l'entretien avec les acheteurs et techniques de négociation
- Accompagnement à la mise en place des outils et au pilotage de votre plan d'action commerciale

## COÛT A LA CHARGE DE L'ENTREPRISE

- Financement de l'action collective par l'Etat et la Région : 80%
- 20% à la charge de l'entreprise soit **1 300 €**
- VOTRE CONTACT : Marie Thérèse SEICHON – 03 80 77 17 17 – mt.seichon@dijon.cci.fr