



13, rue Maréchal Koënik - 78480 Verneuil s/ Seine
Tel : 06 21 96 29 35 / 01 71 52 83 99
Org. de formation N° : 11 78 80548 78
SIRET : 493 993 273 00041
Certifié QUALIOPI (formation, BC)
Email : contact@mjconseil-rh.com
Site web : www.mjconseil-rh.com

Recueil des formations 2025

Domaine de formation : **Efficacité opérationnelle**

Sous-domaine de formation : **Développement de son potentiel**

Les clés pour BOOSTER votre démarche commerciale - Perfectionnement

Code web : FMJC-BDC-Booster démarche commerciale	Durée : 21 heures	Prix inter : 600,00€ HT / personne (déjeuner non compris)
Taux de satisfaction : 5/5 Taux d'assiduité : 100 %	Formation OPCO	

Public concerné :

- Consultants indépendants/freelance, Autoentrepreneurs, Dirigeants TPE/PME, Commerciaux.

Prérequis :

- Avoir un projet d'activité entrepreneurial et/ou commercial.

Durée et modalités d'organisation :

- Durée : 21 heures (6 demi-journées)
- Horaires et pauses : Chaque journée est structurée comme suit :
 - *Matin : 09h00 – 12h30 (pause de 15 min à 10h30)*
 - *Déjeuner : 12h30 – 13h30*
 - *Après-midi : 13h30 – 17h00 (pause de 15 min à 15h00)*
- Dates : **Du 25 au 27 juin 2025**
- Effectif : 5 stagiaires maximum

Lieu et contact :

- Inter : MJ CONSEIL en RH, 13 rue maréchal Koënik – 78480 VERNEUIL S/Seine
- Intra : dans les locaux de l'entreprise
- Contact : 06 21 96 29 35 – contact@mjconseil-rh.com – www.mjconseil-rh.com

Délai d'accès :

- Pour toute demande de formation, contactez-nous par mail contact@mjconseil-rh.com ou à l'aide du formulaire de contact.
- Nous nous engageons à vous répondre sous **un délai de 3 jours ouvrés**. La date de début de formation sera envisagée au mieux en fonction de vos besoins, disponibilités, préférences et contraintes. Le délai de mise en place de la formation peut également dépendre du mode de financement choisi.
- **Formation intra-entreprise et inter-entreprise :**

- **Fonds propres** : Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du formateur et du (ou des) stagiaire(s), la formation est mise en place dans un délais moyen de 1 mois.
- **Financement OPCO** :
 - **Subrogation de paiement** : La formation est mise en place dès connaissance de l'acceptation de la prise en charge financière par l'OPCO.
 - **Sans subrogation de paiement** : La formation est mise en place dès réception du devis et des conventions de formation validées.
- Dans le cas d'accueil de personnes en situation de handicap nécessitant des aménagements, dès lors que la faisabilité est confirmée, le délai d'accès est réévalué avec le client.

Accessibilité :

- Accessibilité aux personnes en situation de handicap : conditions d'accueil, d'accès et de sécurisation des parcours de formation (locaux, adaptation des moyens de la prestation).

Modalités pédagogiques :

- À distance et en présentiel + activité de suivi à distance.

Modalités d'Évaluation

- Questionnaire préliminaire.
- Évaluation des connaissances au démarrage de la formation.
- Évaluation des connaissances : contrôle continu, mises en situation, études des cas concret.
- Évaluation des acquis réalisés en fin de parcours : oral.

Sanction de la formation :

- Attestation de présence et certificat de réalisation.

Objectifs pédagogiques :

Être capable de :

- Valoriser votre spécificité et votre valeur ajoutée dans votre secteur d'activité.
- Booster votre offre en appui sur vos Talents.
- Revisiter vos outils de marketing.
- Optimiser la démarche réseau.

Programme :

Module 1 (1 jour) :

1. Comment créer une scénovente ?

- Inventorier et cartographier vos savoir-faire pour extraire les mots clés de votre offre.
- Identifier les produits, leur cohérence, leur plus-value.

2. Construire les outils de présentation de l'offre de prestation

- Revisiter votre présentation « pitch ».
- Atelier de mise en œuvre : construction des outils de présentation de son offre.

Module 2 (1 jour) :

1. Réussir votre Démarche réseau

- Identifier vos réseaux : 1^{er} cercle, 2^{ème} cercle...
- Explorer les différentes pistes d'amélioration pour redynamiser votre réseau.

2. S'orienter vers la réussite

- Atelier de mise en situation : « pitch réseau », comment faire passer mon message en 30' ?

Module 3 (1 jour) :

1. Parfaire votre stratégie commerciale

- Mon site ou ma page LinkedIn sont-ils adaptés aux exigences du marché ?
- Comment appuyer votre offre avec les « récits de missions réussies et les business case »

2. Rappel des clés de la prospection

- Comment identifier votre cœur de cible, vos prospects, vos prescripteurs ?
- Point sur les supports de communication.
- Règles de gestion de vos contacts.
- Comment utiliser pertinemment les réseaux.
- Atelier de mise en situation : Ma prospection !!!

Aptitudes et compétences :

- Être capable d'implémenter une démarche commerciale percutante et adaptée à son besoin spécifique en fonction de son produit ou prestation.

Moyens pédagogiques et techniques :

- Support de cours – Exercices pratiques – Mise en situation.
- Salle de formation, ordinateur, écran plat, chevalet de conférence, paperboard.
- Ateliers de mise en situation pour des études de cas concrets et pratiques avec des restitutions (oral et écrit).
- Exercices de mise en situation pratique : exercices sur des cas concrets et analyse.
- Techniques de formation/action.
- Apports théoriques et outils de gestion commerciale.
- Évaluation des connaissances.
- Évaluation à chaud et à froid.

Formateur :

Maria-Jésus TOVAR-ROJAS dirige depuis 25 ans, l'organisme de formation MJ CONSEIL EN RH qu'elle a fondé. Formatrice et coach certifiée, 37 ans d'expérience professionnelle dans l'accompagnement au développement du potentiel et des talents des porteurs de projets. Spécialiste de la mise en place d'une stratégie commerciale prévisionnelle et anticipative, tout en valorisant les savoir-faire et les soft skills, pour conduire et réussir un projet entrepreneurial.

Son objectif est de vous permettre de gagner en efficacité et d'être performant, grâce à la valorisation de vos compétences et de vos talents, afin de mettre en place un plan d'action commercial réaliste et adapté à votre personnalité.