

CYCLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

Accélérer son développement commercial et conquérir de nouveaux marchés

Ce cycle apporte des **méthodes concrètes** pour **renforcer la performance commerciale**, **attirer des prospects qualifiés**, **structurer son développement** et **fidéliser durablement ses clients**.

Ce que vous serez capable de faire à l'issue du cycle

- ✓ Mieux comprendre les attentes et critères de décision de vos clients
- ✓ Clarifier votre proposition de valeur et renforcer votre différenciation
- ✓ Identifier les leviers d'efficacité commerciale
- ✓ Développer une approche plus structurée du développement commercial
- ✓ Gagner en aisance dans vos rendez-vous
- ✓ Exploiter la donnée et les outils numériques
- ✓ Identifier de nouveaux relais de croissance
- ✓ Renforcer la fidélisation

Construisez votre parcours

- Participez uniquement aux matinées qui vous intéressent
- Complétez votre parcours avec des formations issues d'autres cycles
- Suivez l'intégralité du cycle pour une progression cohérente

Pour qui ?

Dirigeants et membres de CODIR impliqués dans la stratégie de développement.

INSCRIVEZ-VOUS !

Horaires

- En présentiel (9h00–12h30)
- En visioconférence (9h00–10h30)

Conditions

- Participation réservée (incluse) aux adhérents
- Non-adhérents : participation possible à une première matinée de découverte.

Inscriptions

Auprès de Gaëlle Gennevois
ggennevois@cpmerhone.fr - 04 72 53 74 74

Nombre de places limité



10 ateliers



10 experts



98%

des adhérents satisfaits
par les formations

Des matinées de 3h30 pour vous apporter des outils et méthodes rapidement mobilisables dans votre activité :

- **Construisez une proposition de valeur qui corresponde à vos clients**
Mieux comprendre les attentes de vos clients afin de renforcer votre positionnement et votre différenciation sur le marché.
22/09/26 – Leslie Richard, Skillmastery
- **LinkedIn : tendances, algorithmes et formats performants**
Comprendre les bonnes pratiques du réseau professionnel de référence afin de gagner en visibilité et en efficacité.
20/10/26 – Laurène Meyer Galland, Plum Communication
- **Vendre et fidéliser grâce à la donnée et l'IA**
Exploiter la donnée pour développer son activité et renforcer la relation client.
27/10/26 - Adama Ouattara, Gencoverly / 31/03/27 – Xavier Bonnaud, Lyon Ynov Campus
- **La commande publique : levier ou mirage ?**
Découvrir les opportunités offertes par les marchés publics et identifier les conditions de réussite pour s'y développer.
17/11/26 – Sylvère Guiriec, SG Consulting
- **Développer sa confiance pour mieux vendre**
Renforcer sa posture commerciale, gagner en assurance et améliorer son efficacité dans la relation client.
09/02/27 – Leslie Richard, Skillmastery
- **Réussir son développement commercial : 10 étapes clés pour une croissance durable**
Structurer son développement commercial autour d'une méthode claire et d'un plan d'actions opérationnel.
09/03/27 – Florent Testud, Rise Up Développement
- **Marchés publics : maîtrisez les codes**
Acquérir les fondamentaux nécessaires pour répondre efficacement aux appels d'offres et accéder à de nouveaux marchés.
29/04/27 – Lionel Grange, AMB Management Solutions
- **Attirez vos futurs clients grâce à LinkedIn**
Utiliser LinkedIn comme un véritable levier de prospection, de visibilité et de développement commercial.
01/06/27 – Romain Cécillon, HTW Marketing
- **Faire de l'enquête satisfaction clients BtoB un levier de performance**
Transformer les retours clients en actions concrètes pour renforcer la fidélisation et améliorer la performance de l'entreprise.
29/06/27 – Annabelle Parent, Inkidata

En présentiel (9h00–12h30) **chez Les Entrepreneurs du Rhône** - 55 rue Sergent Michel Berthet, 69009 Lyon
En visioconférence (9h00–10h30)