



→ CONTEXTE & OBJECTIFS

15 porteurs de projets innovants en incubation s'apprêtent à sortir de L'ÉCOLE DES MINES D'ALÈS. Les porteurs de projets ont des profils d'ingénieur. L'incubateur souhaite les rendre autonomes dans leurs premières démarches commerciales, conditionnant la génération de leur premier chiffre d'affaires et le lancement effectif de leur entreprise.

L'incubateur EMA s'adresse à MCP Marketing pour lui confier la tâche d'organiser une formation aux techniques commerciales. Le cahier des charges formulé par l'incubateur est clair, cette formation doit absolument être la plus opérationnelle possible, tout en intégrant tout de même un volet méthodologique.

→ DÉMARCHE ET RÉSULTATS.

MCP Marketing propose à l'incubateur EMA de mettre en place une formation-action. Ce mode de formation particulier permet d'associer connaissances théoriques et mise en pratique.

Caractéristiques de la formation :

- Formation collective : 15 porteurs de 12 projets innovants.
- Secteurs d'activités hétérogènes : (BIOTECH / NTIC / ÉLECTRONIQUE / MATERIAUX ...).
- Durée : 4 jours maximum.

La formation est décomposée en 3 modules. Chaque module intègre une partie théorique et une partie pratique. La partie théorique s'apparente à un cours magistral traditionnel.

La partie pratique se compose de :

- Travaux pratiques, réalisés par les stagiaires, corrigés par MCP Marketing
- Simulations, réalisées en face à face avec MCP Marketing.

Toute la partie pratique est personnalisée et appliquée au projet du stagiaire. L'objectif étant de le rapprocher le plus possible de son futur environnement et des futures actions qu'il aura à mener.

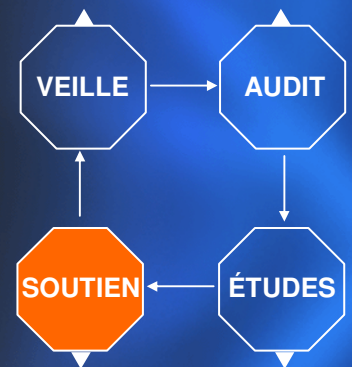
A l'issue de la formation les porteurs de projets ont...

- Compris le mécanisme du processus commercial et ses enjeux.
- Appris à bâtir et ont bâti leurs propres argumentaires commerciaux.
- Appris à connaître et ont cartographié leur propre réseau.
- Appris et mis au point leur propre plan de prospection.
- Appris les techniques pour prospecter par téléphone et se sont entraînés.
- Appris les techniques pour mener leurs entretiens et se sont entraînés.
- Les outils nécessaires à la mesure de leur future activité commerciale.
- Les clés et les outils indispensables pour mesurer leur chance de réussite commerciale à l'issue de leur prospection.

Nombre de missions pour ce client : 1
Durée de la 1^{ère} mission : 4 jours

Concurrentielle
Technologique
Réglementaire

Étude Flash
Besoins
Produits



Rédaction BP
Pilotage opérations
Rédaction supports
Coaching / Formation

Marché
Positionnement
Concurrence
Business Model

www.mcpmarketing.com

Tél . 04.67.60.23.05

Fax . 04.67.55.65.13

Z.A Clément ADER
20 rue des frères Lumière
3 4 8 3 0 J A C O U