



# Développement commercial d'une agence de **Services à la Personne**



**Présentiel**  
ou **100 % distanciel**



**Formation continue**



## POUR QUI ?

- Responsables d'agence
- Dirigeants



## DURÉE

- 10 h, soit 1 jour et demi



## TARIFS

- **Frais pédagogiques :**
  - Adhérent Fédésap : **540 € HT**
  - Non-adhérent Fédésap : **675 € HT**
- **Tarif intra sur devis**



## PRÉ-REQUIS

- Être en poste au sein d'une agence SAP

Cette formation couvre des techniques pratiques pour identifier les éléments différenciants de son agence, améliorer ses arguments, développer un réseau de partenaires et déceler des opportunités commerciales.



## OBJECTIFS

- Identifier les éléments différenciants de son agence
- Innover par l'intelligence collective
- Développer son réseau
- Cibler et approcher des partenaires potentiels
- Maîtriser les techniques de prospection
- Identifier les opportunités commerciales
- Améliorer son discours commercial

## Programme

### DEMI-JOURNÉE 1

- Identifier les éléments différenciants / concurrentiels de son agence
- Innovation par l'intelligence collective

### DEMI-JOURNÉE 2

- Approche sur le développement de son réseau
- Recherche de partenaires (comment les cibler, les approcher)
- Prospection

### DEMI-JOURNÉE 3

- Savoir déceler des opportunités commerciales
- Bien travailler son discours commercial : arguments et objections

**Financements possibles\***  
→ OPCO • CNSA • AGEFICE

\*Selon conditions d'éligibilité et de disponibilités des fonds



Formation accessible aux personnes en situation de handicap



Cette formation sera animée par **Sylvana Baratiny**, experte en management et développement commercial avec plus de 8 ans d'expérience dans la gestion d'entreprises de services à la personne. Diplômée en management, elle a aussi occupé divers postes de responsabilité dans la vente et le coaching d'équipes. Actuellement formatrice, elle anime des programmes axés sur le management de proximité et la fidélisation de la clientèle. Sa capacité à optimiser le recrutement et à mettre en place des actions commerciales efficaces en fait une spécialiste reconnue dans son domaine.

**INDICATEURS 2023 - Non applicables (nouvelle formation)**