

Développement commercial d'une agence de Services à la Personne

En savoir +
et s'inscrire



**Présentiel
ou 100 % distanciel**



Formation continue



POUR QUI ?

- Responsables d'agence
- Dirigeants



DURÉE

- 10 h, soit 1 jour et 1 matinée



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



MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- **Inscription en ligne** via notre formulaire dédié.
- **Délais d'accès :** Inscription possible jusqu'à 7 jours ouvrés avant le début de la formation.

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

INDICATEURS 2025 :

Non applicables (nouvelle formation)



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.