

# Former, transmettre...

*Une fois la stratégie d'entreprise formalisée, le plan d'actions commerciales établi, il est nécessaire de se former et de former ses équipes pour la mise en œuvre de cette stratégie.*

*Bline élabore pour vous, sur-mesure, les programmes de formations adaptés à vos besoins en animation collective ou individuelle.*

*Chaque formation et accompagnée d'un support imprimé et / ou numérique pour s'adapter à tout profil.*

## ➤ Quelques exemples de thèmes de formation...

- Réaliser une étude marketing opérationnelle
- Identifier et analyser les nouveaux besoins de vos clients
- Construire votre Business Plan (créateur)
- Construire et formuler votre stratégie de développement
- Formaliser votre plan d'actions de développement commercial
- Construire une politique tarifaire cohérente
- Prospecter et fidéliser ses clients en B to B : de la posture commerciale à la définition du processus
- Entrer en contact avec des prospects à potentiel : prendre des rendez-vous commerciaux
- Assurer un rendez-vous commercial en B to B : négocier

bline ne propose pas de catalogue ; chaque demande de formation fait l'objet d'une réunion préalable avec le dirigeant et les acteurs pressentis pour la formation. Le plan de formation est construit entièrement sur mesure à l'issue de cette réunion préalable.

Nos formations sont pensées et animées selon un principe clé : la transmission opérationnelle de savoir-faire.

bline dispose d'un numéro d'agrément et est reconnu comme organisme de Formation Professionnelle Continue

### ***Bline est référencé sur Datadock***

*Depuis le 11 décembre 2017, Bline est référencé comme organisme de formation sur Datadock. Notre processus de formation répond aux exigences de qualité dictées par cette démarche. Ce sont 21 critères qui ont été validés, garants de la qualité de nos prestations de formation. Grâce à ce référencement Datadock, nos formations sont plus facilement prises en charge par les OPCA qui financent la Formation Professionnelle Continue*

