

CATALOGUE DE FORMATION

CGHP BEESPOKE CONSULTING

ÉDITION 2024

ORGANISME DE FORMATION CERTIFIÉ

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des
catégories d'actions suivantes :
Actions de formation



LE CABINET



CGHP Beespoke Consulting est un cabinet de conseil et de formation créé par Christel Guidon en 2018.

Le cabinet a 2 objectifs :

- Accompagner les marques de mode dans leur développement commercial au Moyen-Orient, Asie et aux États-Unis.
- Former et coacher les créateurs, fondateurs et/ou dirigeants de marque de mode sur leur structuration commerciale à l'international.

Aujourd'hui, CGHP Beespoke Consulting accompagne plus d'une cinquantaine de marques dans leur développement commercial à l'international et forme plus d'une centaine de professionnels sur la partie commerciale chaque année.

F.01 – LES CLÉS POUR PASSER DU BTOC AU BTOB ?

Durée :

1 jour (7h), modulable si besoin

Prix :

sur demande

Délais d'accès :

Sous 3 mois

Profil apprenant :

Cette formation est destinée à toute marque de mode souhaitant mettre en place une stratégie pour passer du BtoC au BtoB.

Prérequis :

- Être une marque de mode
- Être en activité

Évaluation :

Questionnaire en fin de formation

Inclusion :

Toutes nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si vous avez des besoins spécifiques ou si vous nécessitez des aménagements particuliers, contactez-nous.

Les objectifs de la formation

- Maîtriser les différents réseaux de distribution.
- Maîtriser sa cible BtoC et sa cible BtoB.
- Maîtriser les conditions commerciales à appliquer pour un développement commercial BtoB.

Le programme de formation

- Analyse du marché BtoB dans l'industrie de la mode.
- Identification des segments de clients potentiels et des canaux de distribution adaptés.
- Compréhension des exigences logistiques spécifiques au BtoB.
- Développement de stratégies de tarification compétitives et mise en place de grilles tarifaires BtoB.
- Techniques de négociation spécifiques au BtoB.
- Suivi des relations avec les clients BtoB pour favoriser la fidélisation.

À l'issue de la formation, l'apprenant aura les compétences nécessaires pour débuter sa transition du BtoC au BtoB dans l'industrie de la mode.

F.02 – LE PITCH COMMERCIAL BTOB

Durée :

1 jour (7h), modulable si besoin

Prix :

sur demande

Délais d'accès :

Sous 3 mois

Profil apprenant :

Cette formation est destinée à toute marque de mode souhaitant structurer son discours commercial.

Prérequis :

- Être une marque de mode

Évaluation :

Questionnaire en fin de formation

Inclusion :

Toutes nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si vous avez des besoins spécifiques ou si vous nécessitez des aménagements particuliers, contactez-nous.

Les objectifs de la formation

- Comprendre les besoins spécifiques des clients BtoB.
- Apprendre à adapter le discours pour répondre aux attentes du marché.
- Mettre en valeur les caractéristiques distinctives de la marque.

Le programme de formation

- Compréhension des éléments clés d'un pitch réussi.
- Adaptation du pitch en fonction des besoins spécifiques de chaque typologie de partenaire (agent commerciaux, distributeurs, grands magasins...).
- Identification des atouts de la marque.
- Élaboration d'une structure claire et engageante pour le pitch.
- Identification des objections potentielles et préparation de réponses persuasives.
- Entraînement à la gestion des objections de manière constructive.
- Sessions de pratique avec des simulations de pitch.

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de concevoir et délivrer un pitch commercial BtoB puissant et persuasif pour sa marque de mode.

F.03 – LA PROSPECTION COMMERCIALE BTOB

Durée :

1 jour (7h), modulable si besoin

Prix :

sur demande

Délais d'accès :

Sous 3 mois

Profil apprenant :

Cette formation est destinée à toute marque de mode souhaitant développer son activité commerciale BtoB

Prérequis :

- Être une marque de mode
- Être en activité

Évaluation :

Questionnaire en fin de formation

Inclusion :

Toutes nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si vous avez des besoins spécifiques ou si vous nécessitez des aménagements particuliers, contactez-nous.

Les objectifs de la formation

- Identifier les tendances et les attentes des consommateurs locaux.
- Développer des stratégies de prospection adaptées à chaque marché.
- Se familiariser avec les normes et les pratiques commerciales spécifiques à chaque région.

Le programme de formation

- Compréhension des enjeux de la prospection BtoB dans les régions ciblées
- Analyse des différences culturelles et économiques impactant la prospection.
- Personnalisation des stratégies de prospection en fonction des spécificités culturelles et commerciales de chaque région.
- Techniques de communication adaptées aux marchés asiatiques, moyen-orientaux et américains.
- Identification et sélection de partenaires locaux potentiels.
- Personnalisation des offres et des produits pour répondre aux besoins spécifiques des marchés locaux.

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de mettre en œuvre une stratégie de prospection commerciale BtoB efficaces dans les régions ciblées (Asie, Moyen-Orient, États-Unis...).

F.04 – LA NÉGOCIATION COMMERCIALE BTOB

Durée :

1 jour (7h), modulable si besoin

Prix :

sur demande

Délais d'accès :

Sous 3 mois

Profil apprenant :

Cette formation est destinée à toute marque de mode souhaitant développer son activité commerciale BtoB

Prérequis :

- Être une marque de mode
- Être en activité

Évaluation :

Questionnaire en fin de formation

Inclusion :

Toutes nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si vous avez des besoins spécifiques ou si vous nécessitez des aménagements particuliers, contactez-nous.

Les objectifs de la formation

- Connaître et comprendre les différences culturelles propres à chaque zone géographique
- Acquérir des techniques pour créer de la valeur et défendre les intérêts de sa marque
- Savoir anticiper et répondre efficacement aux objections des partenaires

Le programme de formation

- Introduction aux particularités culturelles des zones géographiques ciblées (Asie, Moyen-Orient, États-Unis).
- Simulations pour comprendre l'impact des différences culturelles sur les négociations commerciales
- Techniques de communication persuasives pour présenter les avantages et la valeur ajoutée de sa marque
- Identification des objections potentielles lors des négociations commerciales.
- Développement de réponses efficaces et persuasives pour surmonter les objections des partenaires
- Entraînements pratiques et jeux de rôle

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de maîtriser les techniques de négociation commerciale BtoB, lui permettant ainsi de conclure des accords dans divers contextes internationaux.

F.05 – LE SUVI COMMERCIAL

Durée :

1 jour (7h), modulable si besoin

Prix :

sur demande

Délais d'accès :

Sous 3 mois

Profil apprenant :

Cette formation est destinée à toute marque de mode souhaitant maintenir des relations clients solides.

Prérequis :

- Être une marque de mode
- Être en activité ou en cours de création

Évaluation :

Questionnaire en fin de formation

Inclusion :

Toutes nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si vous avez des besoins spécifiques ou si vous nécessitez des aménagements particuliers, contactez-nous.

Les objectifs de la formation

- Comprendre et maîtriser l'utilisation des outils de pilotage afin de suivre l'efficacité de la force commerciale.
- Mettre en place des plans d'actions de suivi commercial, adaptés à chaque marché.
- Apprendre à maintenir des relations clients solides et durables.

Le programme de formation

- Identification des Indicateurs Clés de Performance (KPI) pertinents, essentiels pour suivre les activités et l'efficacité de l'équipe commerciale
- Élaboration de plans d'actions personnalisés en tenant compte des spécificités du marché et des objectifs de chaque marque
- Renforcement des compétences de chaque apprenant, dans la gestion des relations clients : communication BtoB, gestion des attentes du partenaire, résolution de problèmes...

À l'issue de la formation "suivi commercial", le stagiaire sera capable de maîtriser les outils et techniques nécessaires pour suivre, analyser, et améliorer la performance commerciale d'une marque de mode.

PARCOURS EXCELLENCE BTOB

Durée :

4 formations de 7h pendant 1 an

Prix :

sur demande

Délais d'accès :

Sous 3 mois

Profil apprenant :

Ce parcours est destiné à toute marque de mode souhaitant se former à 360° sur le développement commercial BtoB

Prérequis :

- Être une marque de mode
- Être en activité

Évaluation :

Questionnaire à la fin de chaque formation

Inclusion :

Toutes nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si vous avez des besoins spécifiques ou si vous nécessitez des aménagements particuliers, contactez-nous.

Description du parcours

Le Parcours Excellence BtoB est conçu pour offrir une formation approfondie et complète sur le développement commercial BtoB. Les participants auront l'opportunité de participer à quatre formations clés réparties sur une année.

Contenu du parcours

Formation 1 : [F.01] Les clés pour passer du BtoC au BtoB ?

Intervention 1 : expert avocat

Formation 2 : [F.02] Le pitch commercial BtoB

Intervention 2 : expert financement

Formation 3 : [F.03] La prospection commerciale BtoB

Intervention 3 : expert douane

Formation 4 : [F.04] La négociation commerciale BtoB

Intervention 4 : expert taux de change

Objectifs du parcours

- Acquérir une compréhension approfondie du développement commercial BtoB spécifique à l'industrie de la mode.
- Maîtriser les outils et techniques de gestion de la relation client pour optimiser les ventes et fidéliser la clientèle.
- Développer des compétences avancées en vente et négociation adaptées au contexte du commerce BtoB dans le secteur de la mode.

À l'issue de ce parcours, le stagiaire sera capable de maîtriser et mettre en oeuvre les stratégies de développement commercial BtoB dans l'industrie de la mode.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Nos programmes de formation intègrent diverses méthodes pédagogiques, qu'il s'agisse d'enseignement en présentiel ou en distanciel. Cela comprend des présentations PowerPoint, des questionnaires, des simulations réelles ainsi que des études de cas.

NOS PARTENAIRES

Depuis notre création, nous sommes fiers d'avoir dispensé des heures de formations auprès de plusieurs fédérations et écoles renommées du secteur de la mode.

FASHION
GREEN **HUB**

ATELIER
CHARDON
SAVARD

bpifrance

 FRANCÉCLAT



EN
ÉCOLE
NANTAISE DE
COMMERCE **C**


LISAA


FÉDÉRATION
MAILLE, LINGERIE
& BALNEAIRE

“

Christel GUIDON intervient auprès de nos étudiants du Bachelor Marketing et du Master Management de Projets Innovants au sein de l'ENC depuis plusieurs années. La relation que Christel noue avec chacune de nos promotions est exceptionnelle. Le partage de son parcours, la mobilisation de son expérience au service de la transmission, son expertise et son agilité inspirent chacun(e) de nos étudiants et leur permet d'acquérir et développer des compétences recherchées par les recruteurs aujourd'hui. Christel est une pépite et nous avons beaucoup de plaisir à travailler ensemble !

”



NOUS CONTACTER



CHRISTEL GUIDON

christel@cghpbeespokeconsulting.com
06 63 75 40 03



NOLWENN LE DOUJET

nolwenn@cghpbeespokeconsulting.com
07 87 15 52 23

CGV

DOCUMENTS CONTRACTUELS : Dès réception du bulletin d'inscription, le client reçoit une convention de formation professionnelle continue, telle que prévue par la loi, en 2 exemplaires dont 1 est à nous retourner signé et revêtu du cachet du client. La facture est adressée à l'issue de la formation avec les attestations de formation pour les stagiaires ainsi qu'une attestation de présence.

TARIF : Toute session commencée ou non annulée 24 heures avant l'horaire prévu est dûe.

CONDITIONS DE REGLEMENT : Le règlement du prix de la formation est à effectuer dès réception de la facture, comptant, sans escompte, par chèque ou par virement à l'ordre de CGHP Beespoke Consulting. Tout paiement intervenant postérieurement à ces conditions générales est passible d'une pénalité de retard calculée au taux de 3 fois le taux de l'intérêt légal en vigueur (loi n°92-1442 du 31 décembre 1992). Tant que la convention signée, ou l'accord de prise en charge par votre OPCO, ne nous est pas parvenue, CGHP Beespoke Consulting se réserve expressément le droit de disposer librement des places retenues par le bénéficiaire.

CONDITIONS D'ANNULATION : Toute annulation doit être communiquée au moins 24 heures avec la tenue du cours (par mail ou téléphone). Dans la mesure du possible, une session de récupération sera proposée.

DATES DE FORMATION : CGHP Beespoke Consulting peut être amené, pour assurer une meilleure organisation des formations, à modifier les dates. Chaque client est alors informé par écrit ou par téléphone. La proposition d'une autre session ou d'un autre stage lui est faite.




[Site web](#) | [Instagram](#)

ÉDITION 2024

ORGANISME DE FORMATION CERTIFIÉ

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des
catégories d'actions suivantes :
Actions de formation