

OFFRE DE FORMATION

DUREE : 7 heures

POUR QUI ?

Dirigeant d'une petite structure, entrepreneur, indépendant ou toute personne en charge du développement commercial dans une TPE

MODALITE DE LA FORMATION :

En présentiel

En distanciel

MODALITES D'ÉVALUATION :

Questionnaire, mise en situation

PRIX DE LA FORMATION :

Stage inter-entreprises : 350,00 € par stagiaire
Stage en vos locaux : sur devis
Tarif exonéré de TVA

ACCESSIBILITE AUX PSH :

Pour les personnes porteuses de handicap, n'hésitez à nous contacter pour échanger ensemble

LIEU DE LA FORMATION :

inter-entreprises
Possibilité d'animer ce stage en vos locaux

CONTACT :

Floriane Gervois
Conseillère commerciale
06 48 29 77 20
contact@caragana.fr

Intitulé : Concevoir son plan d'action commercial

Intervenant : FLORIANE GERVOIS

PREREQUIS

Aucun

OBJECTIFS GENERAUX

- Connaître les points essentiels de la stratégie commerciale
- Définir les actions à mener
- Décliner son plan en actions opérationnelles

MODALITES PEDAGOGIQUES

Apports théoriques, échanges, partage d'expérience, application pratique

PROGRAMME

1 – La stratégie commerciale

Le positionnement de l'entreprise et ses enjeux
L'analyse des forces et faiblesses
Le contexte concurrentiel.

2 – Construction du Plan d'Action Commercial (PAC)

Faire le bilan de son activité et de son portefeuille clients
Définir les moyens de fidélisation, de reconquête et de prospection adaptés à son activité
Identifier les actions à mettre en place et rédiger un PAC
Piloter le PAC

La formation est dispensée toute l'année, contactez-moi pour envisager la période la plus propice pour vous et vos équipes