

DECLINER SA STRATEGIE PAR UN PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour décliner sa stratégie par un plan d'actions commerciales.

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Anticiper, planifier, réussir sa stratégie commerciale,
- Maîtriser et appliquer les techniques de vente et de négociation pour son développement commercial (produits ou services),
- Savoir bien se présenter et valoriser son offre auprès des différents partenaires.

» Participant

Créateurs d'entreprise ou repreneurs de fonds de commerce

» Pré-requis

Avoir construit son Business Model Canvas.

Programme

- Conforter l'impact de sa proposition : quelle proposition de valeur dans son Business Model ?
- Cultiver ses points forts, ses spécificités, ses différences
- savoir se présenter et communiquer avec impact en toutes circonstances (elevator pitch)
- Agir concrètement sur les motivations des clients et partenaires
- Optimiser son organisation commerciale
- Identifier les leviers de réussite de sa stratégie de développement ratio apport / effort
- Optimiser sa planification de la prospection et du suivi client décliner sa stratégie en objectifs, budget, facteurs-clés de succès, priorités d'action et ressources associées.
- Réussir l'entretien de négociation avec les prospects, clients, fournisseurs, acheteurs, partenaires...
- Une préparation qui fait la différence
- Les plus des créateurs d'entreprise qui débutent : la relation humaine, le réseau les étapes-clés de l'entretien : les signaux d'achat et les accélérateurs de vente, savoir conforter la vente en fin de négociation et la relation dans la durée si nécessaire.

DECLINER SA STRATEGIE PAR UN PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

Méthodes, moyens et suivi

» Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

» Moyens techniques

» Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

» Suivi de l'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

» Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation.

N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent Handicap pour que nous étudions votre demande.

Un conseiller formation vous répondra sous 48h.

DECLINER SA STRATEGIE PAR UN PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

Évaluations de la formation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Intervenant

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Formation en InterIntra

1375€ net de taxe / personne certification
non comprise

Durée

3 jour(s)
21 heure(s)

Autres détails