Élaborez votre stratégie commerciale pour vendre plus

Référence : 4.1.6

Thématique : Vendre plus et mieux

Objectifs

En deux jours, mettez en place un plan d'actions commercial appuyé sur l'analyse de votre marché, des attentes de vos clients, de vos pratiques et de votre offre.
Démarquez-vous de vos concurrents et suivez l'efficacité de votre stratégie avec des outils adaptés.

Public

Chef d'entreprise, artisan et leur conjoint, salarié

Format

Formation

Pré-requis

Connaître son marché et ses clients.

Durée

14 heures

Moyens et encadrements pédagogiques

- Atelier participatif en groupe restreint (12 personnes maximum).
- Animation par un consultant expert dans le domaine.
- Outils et supports pédagogiques, exercices pratiques.
- Évaluation et remise d'une attestation de formation.

Tarif

420 € avec prise en charge totale ou partielle possible selon les conditions de l'organisme de financement de la formation professionnelle (OPCO ou Fonds d'Assurance Formation)

Télécharger le programme

Délivré par:

- Agence d'Avignon : 35, rue Joseph Vernet 84000 Avignon
- CMA PACA / Vaucluse (84) : 35, rue Joseph Vernet 84000 Avignon

Prochaines sessions:

- Agence de Gap - Square Voltaire 05000 GAP - le 10/06/2024;le 17/06/2024; - Inscription avant le 10/06/2024
- Agence d'Avignon - 9 Avenue de l'Etang ZI de Fontcouverte 84000 AVIGNON - le 10/06/2024;le 11/06/2024; - Inscription avant le 10/06/2024

Tarifs:

- Dirigeant(e)s - gratuit
- Salariés / Conjoints - gratuit
- Autre public - gratuit