

4.1.6 - ELABOREZ VOTRE STRATEGIE COMMERCIALE POUR VENDRE PLUS (2 JOURS)

Objectif général

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.

Durée : 14h

Objectif pédagogique

- Mettre en place un plan d'actions commercial
- Se démarquer de ses concurrents
- Suivre l'efficacité de sa stratégie avec des outils adaptés

Prérequis

- Connaître son marché et ses clients

Les + de votre CMA FORMATION :

Nos experts formations vous accompagnent dans :

- La définition de vos besoins,
- L'établissement de votre parcours formation,
- L'étude des modalités de prise en charge.

Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE & PME :

- Accessibles quel que soit votre niveau
- Directement opérationnelles en entreprise

Public : Chefs d'entreprise / Conjoint(s) / Salariés / Demandeur d'emploi

Plages horaires : De 8h à 12h30 et de 13h à 17h30

Formateur.trice : Expert(e) du domaine

Suivi et évaluation :

- Acquis mesurés en entrée et en fin de formation.
- Attestation de formation
- Effectif : 6 à 12 personnes

Moyens et méthodes pédagogiques :

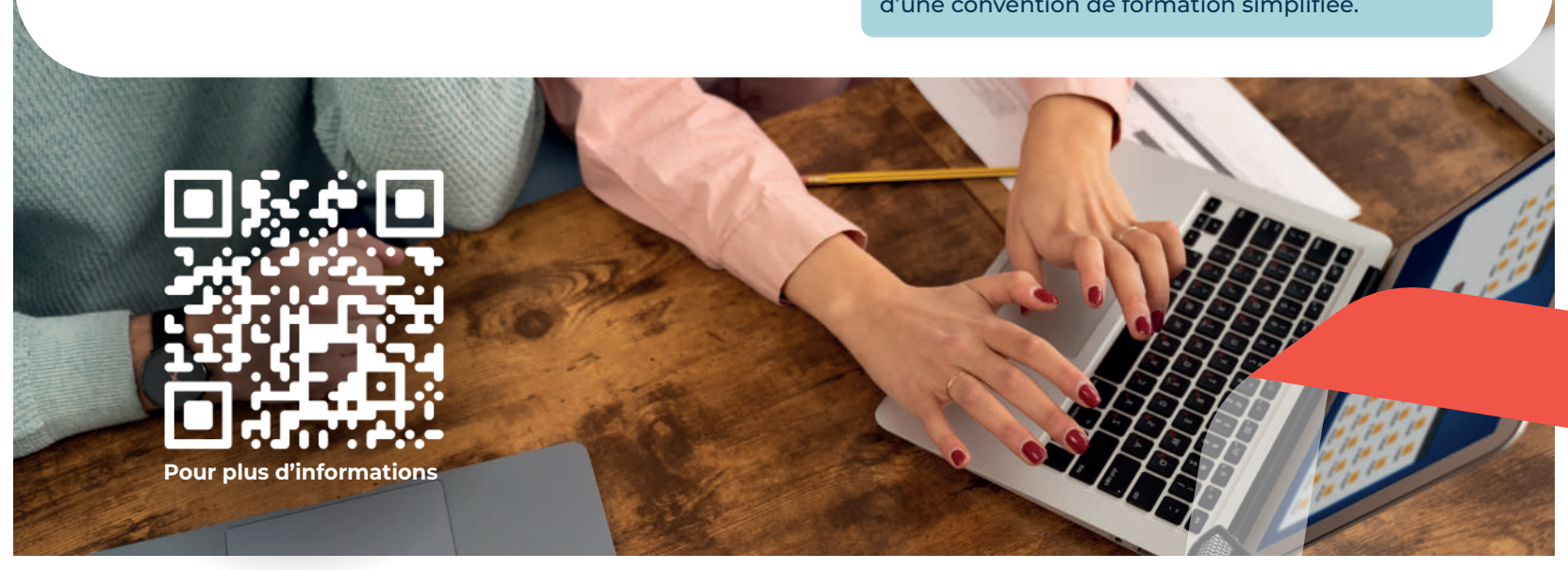
- Apports théoriques interactifs.
- Utilisation de supports visuels (PowerPoint, vidéos).
- Mises en pratique
- Études de cas et exemples concrets
- Brainstorming et discussions de groupe
- Utilisation de WOOC LAP régulièrement comme Ice Breaker, respiration et quiz
- Feedback individualisé et collectif

Modilité d'inscription :

Toutes l'année, jusqu'à 1 semaine avant le début de la formation, après entretien préalable et signature d'une convention de formation simplifiée.



Pour plus d'informations



Séquence 1 :
Mettre en place un plan d'actions commercial

Matin

- L'analyse de l'environnement
- Les questions incontournables à se poser :
Qu'attend le client ? Quelle image je souhaite donner ?...
- L'adaptation de l'offre aux attentes de mes clients

Séquence 2 :
Se démarquer de ses concurrents

Après-midi

- La promotion et la valorisation de son offre
- Les techniques pour se démarquer de la concurrence
- L'organisation de la prospection

Séquence 3 :
Suivre l'efficacité de sa stratégie avec des outils adaptés

Matin

- La présentation de son plan d'actions et de sa mise en œuvre
- L'évaluation de sa stratégie grâce aux outils de suivi

Séquence 2 :
(suite) Suivre l'efficacité de sa stratégie avec des outils adaptés

Après-midi

- Le renforcement de son efficacité commerciale à l'aide d'outils de gestion appropriés

Partout présents

LA CHAMBRE

DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

Notre centre de contact :
04 84 31 00 00 - contact@cmar-paca.fr

ALPES-DE-HAUTE-PROVENCE
formationcontinue04@cmar-paca.fr

HAUTES-ALPES
formationcontinue05@cmar-paca.fr

ALPES-MARITIMES
formationcontinue06@cmar-paca.fr

BOUCHES-DU-RHÔNE
formationcontinue13@cmar-paca.fr

VAR
formationcontinue83@cmar-paca.fr

VAUCLUSE
formationcontinue84@cmar-paca.fr

**CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L' ARTISANAT
PROVENCE-ALPES-CÔTE D' AZUR**

Direction Régionale Formation - 5 boulevard Pèbre, 13008 Marseille
N° SIRET : 130.020.878.00240
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 93.13.15755.13 auprès du
préfet de région PACA

Rdv sur cmar-paca.fr/catalogues-des-formations