

Public :

Directeur d'entreprise,
directeur commercial.

Prérequis :

Aucun

Durée :

3 jours (21 heures)

Tarif :

Inter : 985 €/personne

Intra : Sur devis

Validation :

Attestation de formation

Type d'action de formation :

Développement des
compétences

Stratégie et pilotage de l'activité commerciale

LES OBJECTIFS

A la fin de la session de formation, le stagiaire devra être capable :

- D'élaborer la stratégie de l'entreprise
- De définir les objectifs commerciaux
- De mettre en place, piloter et contrôler l'action commerciale

LES MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT

- Formation opérationnelle qui alterne les apports théoriques, les retours d'expériences, les exercices pratiques et les mises en situations réelles.
- Consultant expert en stratégie commerciale et développement d'entreprise.
- Salle équipée : Vidéo, PC, modèles de documents support de cours

LE PROGRAMME

Stratégie

- Les bases, la segmentation, les segments stratégiques, les consignes stratégiques, les objectifs globaux, tableau de bord global, les indicateurs stratégiques

Organisation commerciale

- Business model, processus fonctionnel, affectation ressources, tableaux de bord individuels, Plan d'Action Commercial, ratios commerciaux, pilotage, suivi et encadrement de la force de vente

Fonction commerciale (option)

- Rappels sur les bonnes pratiques en termes de prospection et de suivi clients

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation des compétences acquises via des Quizz, tests et mise en situation

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins. Pour toutes questions, merci de contacter M. Driouch au 0754374621