

Construire et déployer sa stratégie commerciale (Présentiel)

14.00 h / 2.00 jour(s)

1260.00 € TTC en Inter
(Intra et groupe sur demande)

Pensée pour les dirigeants, responsables commerciaux ou indépendants, cette formation vous aide à sortir de l'improvisation et à bâtir une stratégie cohérente. Vous apprendrez à fixer vos priorités, organiser vos actions commerciales et piloter vos résultats pour mieux anticiper et réussir vos ventes.



Objectifs

- Analyser son marché et ses concurrents pour identifier les opportunités de croissance
- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale pertinente en fonction des objectifs de l'entreprise
- Maîtriser les techniques de vente : de la prospection à la fidélisation



Programme

- Définir les priorités de l'action commerciale en regard de la stratégie
 - Traduire les objectifs stratégiques en objectifs commerciaux
 - Définir sa stratégie d'objectifs
- Analyser son marché pour identifier les priorités stratégiques
 - Le portefeuille client et le portefeuille produit
 - Construire la matrice SWOT de son périmètre de vente
- Construire et déployer son business plan
 - Définir ses choix en fonction de son analyse
 - Les actions pour atteindre les objectifs : distribution des produits, promotion et efficacité
- Comprendre les fondamentaux de la prospection commerciale
 - Les différents types de prospection commerciale (téléprospection, terrain, emailing, réseau, etc.)
 - Les étapes du processus de prospection commerciale
 - Les outils de prospection commerciale
- Maîtriser les étapes de la relation commerciale : de la prospection à la fidélisation
 - Maîtriser les techniques de prise de contact
 - Réussir sa présentation commerciale
 - Mieux vendre avec les techniques d'argumentation commerciale
 - Négocier et conclure une vente
 - Suivi et fidélisation des clients



Equipe pédagogique

L'équipe pédagogique de KEY FORM & Solutions se compose d'une dizaine de professionnels alliant compétences pédagogiques et vécus professionnels issus de différents horizons (commerce, communication, associations, entreprises, organismes de formation professionnelle, service public de l'emploi...).



Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Quiz



Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

- Feuilles de présence
- Mises en situation
- QCM

Profil Apprenant(s)

- Tout public

Pré-requis

- Aucun

Demande d'informations

02 30 96 68 40
formation@key-form.fr

Accessibilité

Conforme - Organisme ERP5
Réfèrent handicap : Etienne RUPIN
Sous un préavis de 30 jours pour s'assurer des conditions d'accueil adaptées. Contact : formation@key-form.fr - Tel 02 30 96 68 40
Les personnes en situation de handicap bénéficient d'un accompagnement individuel par notre référent handicap dédié.

Dates et délais d'accès

La durée estimée entre la demande et l'entrée en formation varie selon les modalités de financement : temps de traitement du dossier des prises en charge, délai de rétractation pour les particuliers.
Formations CPF : délai de 11 jours ouvrés

Lieu de formation

Inter :
KEY FORM & Solutions
7 rue de Vezin
35000 Rennes
Intra :
France métropolitaine

Indicateurs de qualité

Taux de satisfaction : Nouvelle formation



KEY FORM
& SOLUTIONS