

Formation Vente, comment établir une stratégie commerciale percutante ?

Programme



Savoir créer et mettre en place sa stratégie commerciale

La formation se compose en deux blocs (Stratégie + Opérationnel). Selon les besoins de l'entreprise et des apprenants, la formation s'adapte et peut se focaliser uniquement sur l'opérationnel (à titre d'exemple). La durée de formation est fonction des besoins de l'entreprise. Elle se réalise exclusivement en présentiel à Bretteville sur Odon (proche de Caen).

Objectifs :

- Savoir analyser sa stratégie commerciale actuelle,
- Savoir créer sa stratégie commerciale
- Savoir mettre en place sa stratégie commerciale
- Savoir proposer des mesures correctives de sa stratégie commerciale.

Critères

Public :

Chef d'entreprise.
Pour les personnes en situation de handicap, veuillez nous contacter en amont afin d'envisager la situation la plus adaptée

Niveau :

Débutant - Intermédiaire

Pré-requis :

Aucun

Durée :

- 14h/ stagiaire
 - 4 séances de 1h30
 - 4 séances de 2h

Horaires :

Selon les créneaux disponible

Tarifs :

1120€ HT soit 560€/ personne

🚨 **Formation financable par les OPCO**

Délai d'inscription :

1 semaine

Modalités

Lieu et matériel :

- 88 rue Elise Deroche, 14760 Bretteville Sur Odon
- Un ordinateur

Pédagogie et animation :

- Le mode d'intervention se fait individuellement
- La transmission est basée sur l'expérimentation, l'interaction et la démonstration

Documents transmis :

- Des supports pédagogiques
- Questionnaire d'analyse du besoin
- Evaluation des acquis
- Validation à chaud de la formation
- Attestation d'assiduité
- Fiche d'émargement

Mode d'évaluation:

- Evaluation sommative

Quelques références

