

MASTERCLASS STRATÉGIE ET PERFORMANCE COMMERCIALES



FORMATION

OBJECTIFS

Construire sa stratégie commerciale, l'incarner et la mettre en œuvre avec ses équipes en :

- S'assurant de l'alignement stratégique et en plaçant ses clients au cœur du dispositif,
- Structurant sa proposition,
- Prenant le recul nécessaire pour mettre en œuvre de nouvelles approches

PROGRAMME

1) Comment relever le challenge de la performance commerciale ?

Définition d'une stratégie commerciale efficace

Prioriser ses actions

Identifier le positionnement des concurrents

Analyser sa présence sur les segments de marché

Attirer les clients potentiels

« Le tunnel » de conversion

Les outils

Prioriser les tâches en fonction des besoins des prospects

Maîtriser le cycle de vie du client

La fidélisation des clients (améliorer sa relation commerciale)

2) Comment gagner en valeur ajoutée pour son client et maximiser ses chances de succès ?

Comment améliorer la performance commerciale

L'importance d'une stratégie de « Sales enablement »

Plateforme collaborative : une solution d'aide à la vente

La performance commerciale n'est pas que la performance des commerciaux

3) Comment mesurer et piloter sa performance ?

Indicateurs de performance

Pilotez la performance de vos équipes en temps réel



Prérequis :

Assurer des fonctions de direction d'une entreprise



Public :

Dirigeants salariés et / ou leurs responsables commerciaux



Durée :

3 jours de formation en journées collectives



Dates et horaires :

Planning prévisionnel établi en début de formation



Tarif :

Temps collectifs : 450€ HT /jour par stagiaire



Modalités et délais d'accès :

Entrée en formation sur date programmée dès contractualisation



Formation assurée par :

Intervenants spécialisés en accompagnement de dirigeants



VOTRE CONTACT

Michaël BERTREUX
Tél : 06.33.01.47.93

mbertreux@maisondesentreprises.com



MASTERCLASS STRATEGIE ET PERFORMANCE COMMERCIALES

FORMATION



METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Formation alliant de l'apport théorique immédiatement appliqué aux situations vécues en entreprises par le stagiaire
- Mise en œuvre du projet et validation des acquis à chaque étape

SUIVI ET ÉVALUATION

- En début de formation, les participants seront invités à exprimer leurs attentes afin de valider l'adéquation entre les objectifs individuels et de formation,
- Ces attentes seront reprises lors de la séquence d'évaluation de la formation pour relever en tour de table le niveau d'atteinte exprimé par les participants ainsi que la satisfaction vis à vis du contenu et du déroulement de la formation
- Une fiche d'évaluation à chaud sera remplie par chacun des stagiaires.

VALIDATION

- Une attestation de formation sera remise à l'issue du parcours de formation.

ACCESSIBILITE PSH

A la Maison des Entreprises :

- Salles de formation situées en RDC, accessibles en fauteuil roulant
- Bâtiments accessibles par rampe d'accès
- Places de parking réservées aux personnes en situation de handicap
- Il est possible de mettre en place un accompagnement personnalisé en contactant le référent handicap de Défi 2 Conseil.

En entreprise :

- Selon les conditions d'accessibilité de l'entreprise prise



VOTRE CONTACT

Michaël BERTREUX
Tél : 06.33.01.47.93
mbtreux@maisondesentreprises.com

