



Formation

Consolider son développement commercial

Durée et modalités

2 jours, soit 14 heures

En présentiel (maximum 10 personnes) ou à distance (maximum 8 personnes)

Prérequis : avoir occupé un poste de commercial

Public : responsables d'un centre de profit

Objectifs pédagogiques

Développer une stratégie à court, moyen ou long terme

Suivre et actualiser sa stratégie avec son équipe

Maîtriser les outils de diagnostic

Méthode pédagogique

Apports théoriques et pratiques

Analyse et partage

Jeux et exercices pratiques

Support de formation remis en fin de formation

Formatrice diplômée et experte

Management d'équipe

Relation client

Développement personnel

Programme

Etablir un diagnostic préalable

- Construire sa grille de diagnostic extérieur à l'aide du PESTEL
- Analyser son micro-environnement à l'aide des 5 forces de Porter
- Analyser la concurrence à l'aide du mapping
- Représenter graphiquement une vision d'ensemble à l'aide du SWOT

Analyser son marché

- Analyser et segmenter son portefeuille clients
- Analyser son portefeuille produits
- Identifier les besoins et les attentes de vos clients

Définir les grands axes de sa stratégie commerciale

- Différencier priorité et stratégie
- Définir ses choix
- Traduire sa stratégie en objectifs commerciaux

Construire son plan d'action commercial

- Définir son PAC
- Déployer son PAC auprès de son équipe
- Suivre son PAC