



PROGRAMME

STRATEGIE COMMERCIALE – 24 AOÛT 2017

De la Stratégie à l'Action

Durée : 6 heures (1 jour)

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire

- Chefs d'Entreprise, directeur commercial

Prérequis

- Etre dans la démarche commerciale

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ Amener le dirigeant à prendre de la hauteur sur sa stratégie commerciale actuelle
- ✓ Bâtir son plan commercial stratégique pour les mois qui viennent
- ✓ Acquérir quelques principes clés de négociation

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

1. Accueil des participants
 - 1.1. Présentation des participants, de leur entreprise
 - 1.2. Recueil de leurs attentes
2. Les enjeux de la politique commerciale
3. Les bases de la stratégie Marketing :
 - 3.1. La segmentation
 - 3.2. Le ciblage
 - 3.3. Le positionnement
4. De la vente de produits à la vente de solutions
5. Bâtir son plan commercial stratégique et oser passer à l'action
6. Quelques principes clés de négociation
7. Bilan de la journée
 - 7.1. Tour de Table des participants

ORGANISATION

Formateur

Gisèle Wolf a plus de 15 ans d'expérience dans des grands groupes en France et à l'étranger ; en 2012, elle rejoint le CJD (Centre des Jeunes Dirigeants) où elle s'immerge dans le mode de l'entrepreneuriat, la TPE et la PME.

Sa passion pour le Commerce et le Marketing l'ont amené à compléter sa formation initiale d'Ecole de Commerce avec un MBA Marketing & Global Business et un cycle court Executive en « Management de la Direction Commerciale » à HEC Paris

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Support de présentation
- Document de préparation des participants (à compléter avant la formation)
- Utilisation immédiate des outils présentés pour son propre cas d'entreprise, afin de repartir à la fin de la formation avec une véritable feuille de route pour les mois à venir

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Lieu de Formation

Be Cool57- 44, rue du Bois d'Orly – 57685 AUGNY

Be COOL57 44, rue du Bois d'Orly , 57685 AUGNY
Tél : +33 (0) 3 87 21 48 80 Fax : +33 (0) 3 87 21 48 89
SASU au capital de 100 € - N° Siret : 822 906 129 – Code APE – 6820B

Horaires

09h00- 12h00/14H00-17H00

Prestations Incluses

Accueil et Pause-café viennoiseries