

Formation dispensable sur 2022-2023

Déployer un plan d'action Commercial pour les General Managers

Contenus

- Analyse SWOT du Manager
- Calendrier des actions & évènements
- Actions commerciales ciblées
- Écriture du mail commercial
- La structure du Plan d'Action Commercial
- Comprendre son client pour mieux communiquer
- Le fond (Préoccupations du client)
- L'escalier de la relation
- Profil de personnalité & mode de communication

Objectifs

Le stagiaire sera en capacité d'établir un Plan d'Action Commercial et donc de :

- Comprendre de manière précise ce qu'il commercialise (en fonction de la demande, marge, état du marché).
- Savoir quels segments/clients cibler pour l'année ou la période à venir.
- Comment commercialiser : choix des canaux de distribution, actions à engager (vente physique, marketing direct...).

Public

Commerciaux terrain : Chargés d'Affaires, Délégués commerciaux, managers commerciaux, ...

Prérequis

Cette formation s'adresse à tous publics sans aucun prérequis nécessaire

Durée

2 jours (14 heures)

Méthodes utilisées

- Apport de connaissances théoriques
- Partage de réflexions
- Exercices de mise en situation
- Exercices pratiques (Quizz, Test)
- Support Power Point de formation

Modalité d'évaluation

- Quizz et exercices corrigés avec le formateur
- Retour direct suite aux mises en situations

Méthode de suivi : Feuille d'émargement ainsi que l'obtention d'un certificat de réalisation

Intra : Groupe de 10 personnes max / Lieu et date à convenir / A partir de 1600€ HT par jour (+TVA de 20%)

Contact

Thierry Bouchard
(Président Fondateur)

0646266860

thierry.bouchard@salescare.fr
www.salescare.fr

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap