



FORMATION

ELABORER SA STRATEGIE COMMERCIALE ET BATIR SON PLAN D'ACTION

Public

- Directeurs commerciaux, dirigeants de TPE, PME, managers commerciaux, chargés d'affaires

Prérequis

- Aucun

Objectifs

- Définir son positionnement sur le marché
- Déterminer ses orientations et ses objectifs commerciaux
- Construire son plan d'action commercial

Durée et modalités

- 2 jours

Lieu

- Rouen, Caen, Le Havre
- Autres villes (nous consulter)

Programme

- **Définir son positionnement sur le marché**
 - Réaliser une analyse PESTEL de son marché
 - Effectuer un benchmarking (analyse concurrentielle)
 - Construire son Diagnostic SWOT et son périmètre marché
- **Déterminer ses orientations et ses objectifs commerciaux**
 - Affiner son ciblage
 - Ajuster son offre produit, prix, distribution communication
 - Fixer ses objectifs de vente
- **Construire son plan d'action commercial**
 - Fixer et planifier les actions

- Mesurer l'efficacité de ses actions
- Etablir un tableau de bord
- Mettre en place les actions correctives

Les plus de de la formation

- Animé par un professionnel du domaine
- Une formation **interactive**
- Des outils **opérationnels**
- La prise en compte du **contexte des participants**
- Des exemples **concrets**

Prix

- 850 euros HT (inter-entreprises)
- Intra entreprise (nous consulter)

Dates

- Nous consulter