

Etablir un plan d'action commercial

Référence
COMM-01

Durée, rythme
2 jours (14 h) en présentiel

Diplôme / certification / attestation
Attestation

Délai d'accès
Plusieurs dates par an, nous consulter.

Prérequis
Expérience dans une fonction commerciale ou relation client souhaitable

Aptitudes requises
Capacité d'analyse, esprit d'initiative

Modalités d'accès :

Dossier de candidature à compléter en ligne, Réponse de la candidature sous 1 mois.

Inscriptions possibles jusqu'à 72h avant le début de la formation, nous consulter

OBJECTIFS

Comprendre la nécessité du plan d'action et ses différentes étapes
Construire son propre plan d'action à partir des étapes de la stratégie commerciale

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation avec alternance d'apports théoriques et de mises en situation pratiques pour ancrer les apprentissages.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les séquences de formation sont évaluées par :
- questionnaire à choix multiples
- et /ou échange oral avec le formateur
- et /ou mise en situation collective et/ou individuelle

MOYENS HUMAINS

Formateurs experts titulaires au minimum d'un BAC+2/+4 et/ou d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine, professionnels du métier, responsable de formation, direction de centre, conseillers formations, référent handicap, équipe administrative

MOYENS TECHNIQUES

Salles de formation équipées et plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques.

VALEUR AJOUTÉE

Intervenants experts du domaine

MODALITÉS DE VALIDATION

Attestation de formation

ACCESSIBILITÉ

Tous nos locaux sont handi-accessibles. N'hésitez pas à contacter nos référentes handicap pour faire part de vos besoins

PROGRAMME

Avant la vente

Le choix des actions : ordre et combinaison
La préparation psychologique et technique
Les choix marketing
Les fiches contacts selon le secteur géographique ciblé
Le support et les outils de présentation
La prospection, prise de rendez-vous, les confirmations et les invitations
La préparation des déplacements

Au moment de la vente

Faire « bonne impression »
Les bonnes façons de pratiquer une bonne accroche
Les outils de démonstration
Les propositions
La conclusion

Après la vente

Les suivis et relances
Les suites à donner
L'exploitation des données recueillies

Passerelles et poursuite d'études

Analyser le besoin client

Lieu(x) de formation

Limoges - Say - Brive

Tarif HT inter

868 €

Pôle Formation UIMM
Site de Limoges - Say
9 rue JB Say - Zone Magré Romanet
87000 Limoges
05.55.30.08.08
accueil@formations-industrieslimousin.fr
www.formations-industrieslimousin.fr

Pôle Formation UIMM
Site de Brive
11 rue André Fabry
19100 Brive-la-Gaillarde
05.55.30.08.08
accueil@formations-industrieslimousin.fr
www.formations-industrieslimousin.fr