

FORMATION DONNER UN NOUVEAU SOUFFLE A SA STRATEGIE COMMERCIALE

PUBLIC :

Dirigeant d'entreprise et encadrants

PRÉ-REQUIS : être dirigeant d'entreprise ou manager

DURÉE : 1/2 journée

DELAI D'ACCES :

Une semaine pour la validation du dossier avant l'entrée en formation

DATES : à définir

HORAIRES : à définir

LIEU : En entreprise ou dans notre académie (77Lieusaint)

Lieu accessible aux personnes handicapées - Nous contacter en cas de besoin d'accessibilité pour un participant

METHODES MOBILISEES :

Jeux de rôles, QCM, cas pratiques et mises en situation

TARIF :

A partir de 350€ HT par personne

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

Session de 2 personnes minimum

OBJECTIFS DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation le participant sera capable de :

- ✚ Comment intégrer ses équipes à la construction du plan de développement de l'entreprise
- ✚ Avoir une communication différenciée
- ✚ Définir une promesse client

PROGRAMME

- 1/ L'évolution du rôle du commercial depuis 40 ans (du p'tit ballon de rouge à la poke bowl !)
- 2/ Le rôle du commerce : vendre ou être la voix de ...
- 3/ La promesse client c'est quoi ?
- 4/ Les canaux de vente
- 5/ La solution : Co-construire

VALIDATION

Questionnaire d'évaluation à l'entrée de la formation
QCM d'acquisitions des compétences
Evaluation formative et sommative
Attestation de fin de formation