

## FORMATION DONNER UN NOUVEAU SOUFFLE A SA STRATEGIE COMMERCIALE

### **PUBLIC :**

Dirigeant d'entreprise et encadrants

**PRÉ-REQUIS :** être dirigeant d'entreprise ou manager

**DURÉE :** 7 heures

### **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 700€ HT la session

### **NOMBRE DE PARTICIPANTS :**

De 1 à 10 maximum

### 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