

Décliner sa stratégie en plan d'actions

FINALITÉ

Evaluation : Analyse des mises en situation avec les autres participants sous le contrôle du formateur

Sanction visée : Attestation de compétences.

Suivi : Chaque stagiaire devra émarger matin et après-midi la feuille de présence. En fin de formation, chaque stagiaire remplira une fiche d'évaluation.

Ce module peut s'inscrire dans le Bloc 1 « Prospector, présenter et négocier une solution technique » du Titre Professionnel de Négociateur Technico-Commercial

OBJECTIFS

Maîtriser l'élaboration d'un plan d'actions commerciales concret adapté à la taille de l'entreprise

PUBLIC

Tout salarié en charge des activités commerciales au sein de son entreprise depuis plus d'un an (Conseiller commercial, Attaché commercial ...)

PRÉREQUIS

Niveau d'études conseillé : Bac/Bac +2

Informations pratiques

SESSIONS

- 10 mai à Serris
- 13 septembre à Serris

DURÉE

2 jours soit 14 heures

TARIF NET

900 €

Programme

Analyser son secteur

- Prendre en compte le nombre d'entreprises dans le secteur
- Prendre en compte le chiffre d'affaires des entreprises du secteur
- Prendre en compte l'évolution de la marge commerciale des entreprises du secteur

Les principes et techniques de segmentation du marché

- Les méthodes de prospection et la mise en place du suivi des actions dans la durée
- Les techniques permettant de fidéliser les clients
- Travailler la reconquête (ou win back)
- Identification des clients à abandonner, à « rationaliser » ...
- Construire un challenge commercial pour son équipe : clés de succès dans la définition et le suivi du challenge.
- Identifier les indicateurs opérationnels à mettre en place pour chaque type d'action commerciale
- Définir une planification annuelle des actions commerciales

Définir la cible et les actions à mener

- Identifier les attentes actuelles des clients
- Planifier, lancer et contrôler les actions