

Gagner en efficacité commerciale

2 jours – 14 heures

Mise à jour octobre 2022

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Construire une stratégie commerciale à partir d'un diagnostic de l'entreprise et du marché local de la profession
- Construire un plan d'action commercial opérationnel pour dynamiser l'entreprise

PROGRAMME

- Rôle de la fonction commerciale dans l'entreprise** – ½ jour
Evolution de l'entreprise tournée via le marché
Evolution entre mercatique stratégique, opérationnelle et force de vente
Application de la politique commerciale
Organisation du service commercial (fonction, produits, clients...)
Les missions de la force de vente face aux comportements de la clientèle
- Le diagnostic et l'étude du marché** – ½ jour
Diagnostic des forces et faiblesses de l'entreprise et des opportunités et menaces du marché
Etude du marché avec l'analyse des 5 forces
- Les éléments constitutifs de la politique commerciale** – ½ jour
Choix de la clientèle (segmentation, ciblage)
Mise en œuvre des 4 politiques (produit, prix, distribution, communication)
Mise en cohérence et en lien avec la cible
- Le plan d'action pour mettre en œuvre la politique commerciale** – ½ jour
Définition des objectifs et des actions
Planification Evaluation du budget
Mise en place d'outils de suivi et de contrôle

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Modalités pédagogiques : Formation alternant théorie et exercices pratiques, Présentation /démonstration sur vidéo projecteur ou tableau – mise en situation

FORMATEUR

Cette formation est animée par un spécialiste en « technique commerciale ». CV formateur disponible sur demande.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur
Evaluation de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

Locaux accessibles (ascenseurs et locaux aux normes d'accueil),
Le référent Handicap est à votre disposition pour toutes questions et adaptations.

Mail : cad.hautesavoie@cma-auvergnerrhonealpes.fr

LES

+

- Réalisation de son propre plan d'action
- Exercices pratiques en lien direct avec votre activité artisanale
- Taux de satisfaction sur cette thématique : données disponibles sur le site Internet
- Taux d'obtention disponible sur le site Internet

PUBLIC

- Chef d'entreprise
- Conjoint collaborateur / associé
- Salarié
- Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU

CMA Haute-Savoie - Annecy

DATES / HORAIRES

Jeudis 9 et 16 mars 2023

Mardis 19 et 26 septembre 2023

➔ De 8h45 à 12h00 & 13h00 à 16h45

TARIF

420 € nets de taxe

Participation de 70 € pour les TNS

sous réserve de la décision du financeur
Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).

DÉLAI D'ACCÈS

Si le seuil de 6 stagiaires est atteint

CONTACT : POLE FORMATION

28 av de France – BP 2015

74011 ANNECY Cedex

04 50 23 14 71

formation.hautesavoie@cma-auvergnerrhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 000 15

Enregistré sous le numéro 84691788769.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.