

CONSTRUIRE UN PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES EFFICACE

Module FC4

OBJECTIFS

1. Planification de vos actions commerciales pour atteindre vos objectifs
2. Choix des stratégies et actions commerciales prioritaires
3. Gagnez en rigueur et en efficacité

PUBLIC

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), dirigeants, cadres, commerciaux, vendeurs.

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ HT

LIEU : Paris

INTERVENANT :

NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Réussissez votre développement



- VOTRE VISION, VOTRE MISSION
- VOS OBJECTIFS À 5/3/1 ANS
- LE CHOIX DES STRATÉGIES COMMERCIALES
- LE CHOIX DES ACTIONS POUR CHAQUE STRATÉGIE PRIORITAIRE
- LES INDICATEURS DE SUCCÈS
- LA PLANIFICATION
- LE BUDGET, LES RESSOURCES
- LA CONSTRUCTION DU PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES ANNUEL
- LE TABLEAU DE BORD DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

Les sessions alternent la théorie, les cas pratiques et des partages d'expérience.