

# ORGANISER ET DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE D'AFFAIRES

Module FC3

## OBJECTIFS

1. Planification de vos actions commerciales prioritaires pour atteindre vos objectifs
2. Réaliser des prévisions de commande, facture, règlement
3. Gagner en rigueur et efficacité

## PUBLIC

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), dirigeants, cadres, commerciaux, vendeurs, ingénieurs d'affaires, chargés de clientèle

## INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ HT

LIEU : Paris

INTERVENANT :  
NADIA SEBATI



## PROGRAMME DE LA FORMATION

*Planifiez pour atteindre vos objectifs*



- LES PROCESSUS D'ACHAT ET DE VENTE, LES MODÈLES DE VENTE
- LES ÉTAPES ET LES STATUTS D'UNE AFFAIRE
- LES INDICATEURS D'ACTIVITÉS ET DE RÉSULTATS COMMERCIAUX
- DIMENSION QUALITATIVE ET QUANTITATIVE DU PORTEFEUILLE D'AFFAIRES
- EQUILIBRE ENTRE PROSPECTION ET SUIVI DES AFFAIRES
- LE PORTEFEUILLE D'AFFAIRES COMME OUTIL DE DÉCISION
- LE TABLEAU DE BORD DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

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