

## STRATÉGIE COMMERCIALE

### Esprit général de la formation :

Fondement de la réussite d'une entreprise tous secteurs confondus, la stratégie commerciale procède d'une vision, d'un style et d'une méthode de mise en place au quotidien.

### Objectifs de la formation :

Acquérir et consolider tous les fondamentaux et les techniques de vente nécessaires à la réussite de la mise en œuvre de la démarche Marketing et Commerciale. Développer, renforcer la performance individuelle commerciale en prenant en compte les objectifs individuels, par la conception en cours de formation d'un Plan d'Actions Commerciales personnalisé.

Public concerné	Créateurs et repreneurs d'entreprises
Pré-requis	Aucun
Méthode mobilisée	Présentiel
Durée	3 jours (21 heures)
Nombre de participants	8 maximum <sup>1</sup>
Date	Selon besoin et disponibilité du formateur
Lieu	Dans l'entreprise, nos locaux ou dans un tiers lieu
Tarifs	Sur devis
Délais d'accès	Dès la signature de la convention ou du devis
Formalisation à l'issue de la formation	Attestation de formation
Accessibilité aux personnes handicapées	Possible si formation délivrée dans nos locaux (CCI du CHER) Notre organisme étudie au cas par cas une réponse adaptée à tout type de handicap
Contact	Karine Thizeau - 02 48 48 00 91 – k.thizeau@solen-france.com

<sup>1</sup> L'ouverture de la session est soumise au nombre de participants

## Programme de formation

ETAPE 1	Le positionnement de l'offre et segmentation
ETAPE 2	Maitriser le marché potentiel et déterminer le marché prioritaire
ETAPE 3	Préparer la conception du plan d'actions de communication et d'actions commerciales
ETAPE 4	Se préparer à la démarche commerciale auprès des clients
ETAPE 5	Se faire connaitre et développer la notoriété
ETAPE 6	Préparer et mettre en œuvre la prospection commerciale
ETAPE 7	Prendre des rendez-vous qualifiés par téléphone
ETAPE 8	Préparer et conduire un entretien en face à face avec succès
ETAPE 9	Lancer une action commerciale
ETAPE 10	Savoir présenter et défendre ses tarifs
ETAPE 11	Suivre les clients et prospects pour entretenir une relation durable