

La stratégie commerciale

CO404

Formacode 34085

Public : Dirigeants et collaborateurs en charge de tout ou partie des aspects commerciaux de l'entreprise

Prérequis : Exercer des responsabilités dans la relation commerciale

Nombre de participants maximum : 12

Durée : 8 heures (1 jour)

Format : Formation à distance :
4 classe virtuelle de 2h

Objectifs de la formation

Définir et mettre en œuvre les fondamentaux d'une stratégie commerciale adaptée au secteur de la propreté, de l'hygiène et des services associés.

Contenu de la formation

La segmentation client

Pourquoi segmenter ?
Identifier les critères de segmentation
Construire et entretenir sa base de données
Passer des critères aux enjeux

Les leviers d'achat de propreté

Définir une organisation commerciale efficiente
Réorganiser sa force commerciale
Enclencher le changement

L'organisation commerciale

Définir une organisation commerciale efficiente
Réorganiser sa force commerciale
Enclencher le changement

Le pilotage de l'activité commerciale

Découvrir les fondamentaux du pilotage commercial
Identifier les caractéristiques d'une force commerciale efficace
Suivre la satisfaction client

Compétences visées

Analyser son portefeuille clients afin d'identifier ses opportunités commerciales
Mettre en œuvre les fondamentaux en marketing, commerce et communication en fonction de son organisation
Piloter son activité commerciale, sa performance et la satisfaction de ses clients

Informations complémentaires

Conditions d'accès	Formation proposée en inter-entreprise ou en intra-entreprise. Le délai minimum d'inscription à une formation est de 10 jours ouvrés avant le début de la formation
Intervenant	Formateur spécialisé en stratégie et développement commercial
Méthodes et moyens pédagogiques	La formation alterne apports théoriques, études de cas, travaux en sous -groupes, mises en pratique et en situation professionnelle. Accès à la plateforme numérique d'apprentissage Inhniway Un support pédagogique est remis à chaque participant pendant ou à l'issue de la formation.
Modalités d'évaluation	Les acquis des participants sont évalués au moyen de QCM en fin de formation
Certificat	Une attestation de suivi de la formation est remise à chaque participant.
Equipement nécessaire	Pour le bon déroulement de la formation en classe virtuelle, chaque participant devra disposer d'un ordinateur connecté à internet incluant micro, webcam et écouteurs
Assistance technique	En cas de difficulté technique pour se connecter à la plateforme numérique d'apprentissage, une assistance technique et pédagogique est disponible par mail ou téléphone

Retrouvez nos indicateurs de résultats sur notre site internet www.inhni.com