

FORMATION COMMENT ÉLABORER SON PLAN DE PROSPECTION ET SON PLAN D'ACTION COMMERCIALE ?

Objectifs

- > Comment définir les produits et le prix ?
- > Planifier et prioriser les actions de prospections.
- > Les outils à mettre en œuvre.
- > Comment identifier ses cibles prospects ?
- > Quelles actions commerciales pour chaque cible ?
- > Quelles actions de communication pour chaque cible ?

Public et pré-requis

- > Chef d'entreprise de 0 à 20 salariés.
- > Artisan.
- > Consultant.
- > Indépendant.

Durée

- > 2 jours soit 14 heures.

Programme

- > Identifier les cibles clients majeurs.
- > Déterminer le plan de prospection.
- > Déterminer le plan de fidélisation.
- > Déterminer le plan de conquête et de reconquête.
- > Construire le plan d'action commerciale.
- > Tableaux de bord pour pilotage.

« Selon le rythme de pratique, il faut de 1 à 3 mois pour acquérir solidement un programme de formation »

Méthode pédagogique

- > 100% face à face pédagogique.
- > Notre pédagogie est basée sur la mise en pratique de cas professionnels avec alternance d'apports théoriques et de mise en pratique informatique tout au long des modules afin de valider les acquis.
- > Chaque stagiaire travail sur un PC.
- > Outils utilisés : support pour rédaction, Excel.

Tarifs & Lieu

- > Nous consulter.

Accessibilité

- > Intra-entreprise et Inter-entreprises.



TOSA® Centre Agréé



sage | Partenaire Agréé

