

Stratégie commerciale

analyse de la concurrence



Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour analyser efficacement vos concurrents (actuels et futurs). Vous apprendrez à identifier les facteurs clés de réussite de vos concurrents. Vous pourrez ensuite créer une stratégie commerciale pour devenir leader ou challenger ou spécialiste ou discounter...

Le diagnostic étude de la concurrence



OBJECTIFS

- Savoir analyser vos concurrents pour bâtir votre stratégie commerciale

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (analyse de votre concurrence)

TARIFS

- 640 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

*Le micro-
environnement*

*Analyse de la
concurrence*

*Les facteurs clés de
réussite*