

Stratégie commerciale

Comment avoir plus de clients en B to C ?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour développer vos ventes en B to C. Vous aurez toutes les astuces pour développer efficacement votre activité auprès des particuliers

Le diagnostic sur votre démarche commerciale en B to C



OBJECTIFS

- Développer votre C.A auprès des particuliers

QUI?

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

DUREE

- 32 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 (création de votre stratégie d'amélioration de l'expérience client)

TARIF

- 2 560 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Différenciation

Distribution

Particuliers