

Stratégie commerciale

Savoir créer sa stratégie commerciale



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour construire votre propre stratégie commerciale. Vous apprendrez à structurer votre réflexion. Nous aborderons :

- l'analyse de votre marché
 - l'analyse de votre entreprise,
 - la gamme,
 - votre différenciation,
 - le prix,
 - la distribution,
 - la communication (ligne et calendrier éditorial),
- Les partenariats,
- la gestion des données personnelles, ..

Le diagnostic sur votre stratégie commerciale



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

OBJECTIFS

- Créer votre propre stratégie commerciale

QUI?

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

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 (création de votre stratégie d'amélioration de l'expérience client B to B)

TARIF

- 640€ H.T soit 80€/heure

LES POINTS ABORDÉS

Facilitation visuelle

Différenciation

Distribution

Clients