



PROGRAMME DE FORMATION


CCI LANDES


DES HOMMES ET DES FEMMES POUR ENTREPRENDRE

 INTRA /// INTER /// SUR MESURE /// www.formationccilandes.fr


DEVELOPPER SA STRATEGIE COMMERCIALE ET MARKETING – 1 JOUR

Objectifs de la formation

- Structurer une approche efficace d'appuis marketing à la force de vente.
- Acquérir des méthodes, démarche et outils pour partager les deux visions marketing et force de vente.

Modalités : Action de 7 heures en présentiel, inter ou intra entreprise.

Animée par un formateur qualifié et expérimenté via des apports théoriques, exercices interactifs et mises en situations sur cas pratiques.

Validation : Validée par une attestation d'acquis.

Public : Dirigeants et salariés

Prérequis : Aucun

Date, Lieu et Tarif : www.formationccilandes.fr - rubrique calendrier ou nous consulter (devis)



CONTENU PÉDAGOGIQUE INDICATIF

Partager les enjeux du marketing

- Faire un diagnostic de l'activité commerciale (concurrence...)
- Réaliser le diagnostic interne de l'entreprise (outil SWOT), Evaluer le potentiel commercial
- Etude de la zone de chalandise - Cibler la clientèle et découvrir son parcours d'achat

Déterminer la stratégie commerciale et son plan d'actions

- Définir sa stratégie commerciale
- Réalisation d'un rétro planning

Élaborer des supports d'aide à la vente

- Valoriser et hiérarchiser les bénéfices pour le client.
- Prouver l'avantage concurrentiel des offres.
- Argumentaires, fiches produit et autres supports.



VOTRE CONTACT

Marie-Luce FERRY, Responsable du service Formation

SIRET : 184 00002400010 - N° de déclaration d'activité : 7240 P 003840

Tél. 06 79 92 47 15 – ml.ferry@landes.cci.fr