





OPTIMISER SA STRATÉGIE COMMERCIALE

Dans un contexte économique et commerciale complexe, faciliter, optimiser, rentabiliser l'action de la force de vente par une stratégie commerciale pertinente, adaptée et opérationnelle :


- passer du marketing à l'opérationnel,
- concevoir et décliner la stratégie commerciale par segment de marché,
- promouvoir cette stratégie au sein de son entreprise.

 **Public visé**

Chefs d'entreprise, chefs des ventes
Toute personne chargée de développer l'action commerciale de l'entreprise

 **Durée**

· 1 journée (7 heures)

 **Lieu de la formation**

Site de Poitiers
Maison de la Formation
ZI de la République - 120 rue du Porteau
86000 Poitiers

Site de Loudun
Espace Formation
1 avenue de la Coopération
86200 Loudun

Site de Montmorillon
Immeuble Eco espace - 70 rue de Concise
86500 Montmorillon

 **Contact**

fccivf@mdf86.net
05 49 37 44 68
www.poitiers.cci.fr

Voie d'accès : Alternance Formation continue Demandeurs d'emploi VAE

Pré-requis

Pour la formation continue

Avoir une première expérience dans les métiers de la vente et/ou du commerce.

Conditions d'inscription

Pour la formation continue

La formation doit être validée en amont par votre entreprise

Nos points forts

- Apports théoriques et pratiques :
- Mises en situations : jeux de rôle et simulations
- Apports d'outils – de tableaux de bord de stratégie commerciale
- Préparation de la stratégie pour chaque participant
- Travail à partir de situations vécues par les participants
- Travail en groupe
- Étude de cas concrets (exercices, interaction et questions/réponses)
- Partage d'expérience
- Profil de l'intervenant : formateur spécialisé dans l'optimisation d'une stratégie commerciale
- Mémo guide de la formation remis à chacun des participants



OPTIMISER SA STRATÉGIE COMMERCIALE



Validation

Formation non certifiante
Attestation de formation



Coût de la formation

Salarié, nous consulter



Date de session

Entrée possible en fonction de
la demande et sous réserve d'un
nombre suffisant d'inscrits

Programme et contenu

- Définir le positionnement et le choix de la stratégie marketing par segment de marché
- Définir les objectifs qualitatifs et quantitatifs détaillés par segment
- Définir et formaliser le plan d'action commerciale avec les moyens et budgets correspondants
- Mesurer le déroulement et contrôler les résultats



Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre

projet de formation, contactez directement notre référent handicap : cciv-formation-handicap@mdf86.net



CCI VIENNE FORMATION

120, rue du Porteau BP 495 - 86012 POITIERS Cedex
Tél : 05 49 37 44 50 E-mail : cciv.formation@mdf86.net
N° déclaration d'activité : 54860109086



www.poitiers.cci.fr/formation

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LA VIENNE

Siège social : 7 Avenue du Tour de France
CS 50146 Chasseneuil - 86961 Futuroscope Cedex
Tél : 05 49 60 98 00
SIRET 18860003500144