

Pep's Co-Actions

Développer une stratégie commerciale d'entrepreneur efficace !

Objectifs

- Savoir construire sa stratégie commerciale
- Savoir animer ses prospects, clients, réseaux d'influence
- Connaître et expérimenter différents argumentaires commerciaux
- Entreprendre un plan d'actions concret pour son entité

Contenu et déroulement

- Savoir établir une stratégie commerciale :
 - Mission stratégique !
 - La détermination d'une stratégie commerciale
 - Mesurer l'efficacité de sa stratégie
 - Développer une plateforme de vente et savoir la développer
 - La gestion du temps commercial
- Mise en situation des occasions de promouvoir son offre :
 - La rencontre inopinée
 - La prospection physique
 - La prospection téléphonique
 - L'entretien commercial en face à face
 - Le courrier commercial
 - Le suivi commercial
 - Mesurer son impact
 - Utiliser les leviers de la coopération pour réussir
- Plan d'actions

Durée

2 jours, 14 h

Public ciblé

Porteurs de projet, entrepreneurs, chefs d'entreprise

Contact

Pour toute demande d'information ou de devis, contactez :

Christine Denibaud, Responsable Formations

Co-Actions • 3, place du 8 Mai 1945 - 33840 Captieux • Téléphone : **05 56 65 49 56 • 06 19 88 67 68**

E-mail : **formations@co-actions.fr • www.co-actions.com**

Déclaration d'activité formation enregistrée sous le n°72 33 08530 33