Vendez plus, vendez mieux : optimiser votre organisation

Réf. VEN0082

Objectifs

A l'issue de la formation, le bénéficiaire sera capable d'élaborer un plan d'action commerciale performant

Les competences qui serono mises en pratique sont définies comme suit:

- Identifier les différentes catégories d'actions commerciales à mener en fonction de ses objectifs
- Construire un plan d'actions approprié à son offre
- Evaluer son action commerciale

Prérequis nécessaires

Aucun

Public concerné

Toute personne exerçant ou amenée à exercer une fonction commerciale

Contenu pédagogique

- **Présenter votre entreprise efficacement**
- **Définir et consolider votre stratégie**

  - Votre entreprise dans son environnement
  - L'analyse stratégique : outils et enjeux
  - L'innovation valeur : comment tourner le dos à vos concurrents

- **Choisir et trouver vos clients**

  - L'analyse de votre clientèle réelle / potentielle

- Les objectifs stratégiques et opérationnels
- Le tableau stratégique

- **Définir les actions commerciales**

- Le travail des actions : contenu et méthode
- Le plan d’actions commerciales

- **Analyser et évaluer l’action**

- Les bonnes questions à se poser
- Les tableaux de bord
- Les indicateurs de mesures efficaces
- Savoir réagir en fonction de l’analyse des résultats

- **Planifier et suivre la réalisation de son plan commercial dans le temps**

Durée

2 jours pour un total de : 14 heures

Sessions (dates, lieux, prix)

- 20 au 21 mars 2025 à Saintes : 760.00 € net de taxe
- 9 au 10 octobre 2025 à Rochefort : 760.00 € net de taxe

Effectifs

Mini : 3 - Maxi : 10

Intervenants

Formateur consultant sélectionné par la CCI pour son expertise dans ce domaine

Moyens pédagogiques / Méthodes mobilisées

Méthodologie alliant apports théoriques, interactivité et échanges d'expériences interentreprises, mise en situation pratique à l’aide d’études de cas, d’exercices filmés et débriefing en groupe

Equipements pédagogiques : vidéo projecteur – paperboard - tableau interactif

Nos salles de formation sont adaptées et conformes à l'accueil du public.

Modalités de certification et évaluation des compétences

Avant la formation : évaluation des connaissances initiales des bénéficiaires et/ou auto-évaluation des bénéficiaires. Pendant la formation, évaluation de la progression dans l’acquisition des connais-sances. Après la formation : évaluation des acquis et/ou autoévaluation des bénéficiaires, évaluation à chaud de la satisfaction. Evaluation à froid, à + 6 mois, des pratiques et de la satisfaction. Remise du certificat de réalisation de la formation

Modalités d’accès public handicapé

Dans le cadre des formations, la CCI Charente-Maritime s’engage à accueillir les publics handicapés sans discrimination et à mettre en œuvre, en fonction des besoins des personnes handicapées, des adaptations pédagogiques, matérielles et organisationnelles, nécessaires à la prise en compte du handicap, par nos propres moyens et/ou avec l’aide du réseau idoine

Indicateurs-clés de la formation

nombre de bénéficiaires formés :2021/2023: 32

Taux de satisfaction : 86.21%

Nombre d'avis : 15