



DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES ET FIDÉLISER SA CLIENTELE

Durée, contenu, lieu : toutes nos formations sont adaptables en fonction de vos besoins.
Le coût est déterminé en fonction de la durée, du lieu de formation (entreprise, centre de formation...) et des effectifs (individuel, groupe...)

Objectifs et Résultats attendus

- Définir/clarifier la stratégie commerciale de l'entreprise
- Mettre en place un plan de développement commercial

A l'issue de cette journée de formation un accompagnement individuel dans le but de vous aider à mettre en place, dans votre entreprise, les outils présentés en formation, vous sera proposé.

Moyens pédagogiques

Support de formation remis à chaque participant
Outils de positionnement et d'analyse (matrices)
Exercices pratiques (à partir des données de l'entreprise)

Public et pré-requis

Chefs d'entreprise et conjoints
Toute entreprise en développement (inscrite depuis au moins 1 an au Répertoire des métiers).

Contenu pédagogique

1 jour + 1 jour sur site

1. Etudier son marché
 - Définir son métier, ses produits et services
 - Définir sa cible
 - Connaître ses concurrents (directs et indirects)
 - Connaître ses atouts par rapport à la concurrence
 - Connaître le potentiel de développement de son marché
2. Se fixer des objectifs
 - Connaître les marges sur les produits et services
 - Stabiliser, développer ou stopper la commercialisation d'un produit, d'un service
 - Définir sa politique tarifaire et un chiffre d'affaires prévisionnel
3. Quelles actions commerciales mettre en œuvre pour atteindre ses objectifs ?
 - Supports de communication, démarche commerciale : quels sont les outils adaptés à l'activité ?
 - Fidéliser la clientèle (fichier client, cartes...)
 - Outils de mesure de l'impact des actions de communication

Aller plus loin :

Cette formation peut se poursuivre par le stage « l'entretien de vente » qui permettra au stagiaire de développer son argumentaire commercial.