

Etablir un plan d'action commercial

Référence
COMM-01

Durée, rythme
2 jours

**Diplôme / certification /
attestation**
Attestation

Délai d'accès

Nous consulter

*Inscriptions possibles jusqu'à 24h avant le début
de la formation*

Prérequis

Expérience dans une fonction commerciale ou relation
client souhaitable

Aptitudes requises

Capacité d'analyse, esprit
d'initiative

OBJECTIFS

- Comprendre la nécessité du plan d'action et ses différentes étapes
- Construire son propre plan d'action à partir des étapes de la stratégie commerciale

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation avec alternance d'apports théoriques et de mises en situation pratiques pour ancrer les apprentissages.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Les séquences de formation sont évaluées par :
- questionnaire à choix multiples
 - et /ou échange oral avec le formateur
 - et /ou mise en situation collective et/ou individuelle

MOYENS HUMAINS

Formateurs experts titulaires au minimum d'un BAC+2/+4 et/ou d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine, professionnels du métier, responsable de formation, direction de centre, conseillers formations, référent handicap, équipe administrative

MOYENS TECHNIQUES

Salles de formation équipées et plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques.

VALEUR AJOUTÉE

Intervenants experts du domaine

MODALITÉS DE VALIDATION

Attestation de formation

ACCESSIBILITÉ

Tous nos locaux sont handi-accessibles. Consultez nos référentes handicap pour l'adaptation du parcours, des modalités pédagogiques et des moyens d'évaluation. A Limoges : Stéphanie ROCHE - PETILLOT au 05.55.30.08.08 / A Tulle et à Brive : Marie-Laure THIOLIERE au 05.55.29.57.05

PROGRAMME

Avant la vente

- Le choix des actions : ordre et combinaison
- La préparation psychologique et technique
- Les choix marketing
- Les fiches contacts selon le secteur géographique ciblé
- Le support et les outils de présentation
- La prospection, prise de rendez-vous, les confirmations et les invitations
- La préparation des déplacements

Au moment de la vente

- Faire « bonne impression »
- Les bonnes façons de pratiquer une bonne accroche
- Les outils de démonstration
- Les propositions
- La conclusion

Après la vente

- Les suivis et relances
- Les suites à donner
- L'exploitation des données recueillies

Passerelles et poursuite d'études

Analyser le besoin client

Tarif HT inter

840 €



Pôle Formation UIMM
Site de Limoges - Say
9 rue JB Say - Zone Magré Romanet
87000 Limoges
05.55.30.08.08
accueil@formations-industrieslimousin.fr
www.formations-industrieslimousin.fr

UIMM

PÔLE FORMATION
Limousin

LA FABRIQUE
DE L'AVENIR



Pôle Formation UIMM
Site de Brive
11 rue André Fabry
19100 Brive-la-Gaillarde
05.55.30.08.08
accueil@formations-industrieslimousin.fr
www.formations-industrieslimousin.fr