GIE ALLIANCE CONSULTANTS

« OPTIMISER SA DÉMARCHE COMMERCIALE »

Formation organisée par GIE ALLIANCE CONSULTANTS

et animée par François PINEDA

POURQUOI CETTE FORMATION ?

« Optimiser sa démarche commerciale »

La prospection commerciale prend de plus en plus de place auprès de la stratégie marketing des entreprises. Et pour cause, la prospection commerciale permet de gagner de nouveaux clients, d'entretenir le relationnel avec les leads susceptibles de devenir client de l'entreprise, mais également de fidéliser les clients. L'enjeu est donc de taille concernant l'optimisation de la prospection commerciale. En outre, l'objectif n'est pas de tout miser sur la prospection commerciale au risque de mettre de côté les autres tâches tout aussi primordiales à la gestion et au développement économique de l'entreprise.
Comment optimiser au mieux sa prospection commerciale ? Comment rédiger efficacement un mail pour démarcher un client ? Comment organiser les appels téléphoniques en prospection commerciale ?

CONTENU DE FORMATION

(1) Comprendre et analyser la démarche marketing stratégique

Prendre en compte les objectifs de l'entreprise : activités, résultats, ressources, organisation...

- Appréhender le diagnostic interne : forces /faiblesses.
- Utiliser les études de marché et l'étude de la concurrence.
- Consolider le diagnostic externe de son activité.
- Clarifier ou faire évoluer le positionnement concurrentiel.
- Déterminer une segmentation efficace grâce à l'étude des besoins et motivations.

(2) Décliner la stratégie marketing en priorités d'actions commerciales

- Analyser son portefeuille clients et son portefeuille produits.
- Construire la matrice SWOT de son périmètre de vente.
- Déterminer ses couples produits/clients.
- Traduire les objectifs stratégiques marketing en objectifs commerciaux quantitatifs et qualitatifs.

(3) Elaborer sa stratégie et son Plan d'Actions Commerciales

- Définir ses choix stratégiques en fonction des ressources humaines et financières.
- Intégrer les composantes du Mix Marketing : offre produits/services, prix, réseau de distribution, communication.
- Fixer les objectifs collectifs et les règles de répartition des objectifs individuels.
- Construire son Plan d'Actions Commerciales : prospection, fidélisation, actions internes, animation des commerciaux.

(3) Déployer et piloter son activité commerciale

- Choisir ses indicateurs de suivi.
- Planifier les actions en synergie avec les équipes marketing et communication.
- Suivre son équipe et piloter les actions commerciales.
- Établir des tableaux de bord adaptés à son équipe.internes, animation des commerciaux.

François PINEDA

Votre formateur

FICHE TECHNIQUE DE LA FORMATION

INTITULÉ DE L'ACTION	**« OPTIMISER SA DÉMARCHE COMMERCIALE »**
Référence	COM002
Public concerné, nombre	Chefs d'entreprise - Managers - Chefs de service - *10 participants maximum*
Prérequis	Pas de prérequis spécifiques
Objectifs	Concevoir, structurer et déployer ses stratégies de conquête commerciale, en solo ou en équipe.
Contenu de la formation	Voir présentation détaillée, page 2
Durée	Une journée
Modalités pédagogiques	Présentiel
Compétences/ capacités visées	Professionnalisation de n'a propre communication et de sa propre image en interne et externe de l'entreprise.
Dates	À définir
Lieux	A définir
Tarifs TTC par participants	300€ net

Responsable de la formation, contact	François PINEDA
Modalités d'évaluation de la formation	QCM
Accessibilité handicapés	Oui
Date de mise à jour du document	19 février 2024

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité à été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation

CONTACTS UTILES

Thierry PERRETTE - Dirigeant

thierry.perrette@alliance-consultants.eu

Responsable internet Qualiopi
Thierry PERRETTE

Formateur référent
Francois PINEDA

GIE ALLIANCE CONSULTANTS

8 RUE DES EGLANTIERS 14920 MATHIEU

Tel : 0766114135

SIRET 418 204 137 CAEN - APE 8559A -

N° de déclaration d'existence : 25 14 01380 14

N° TVA Intra-communautaire : FR6741820413700016

https://alliance-consultants.eu/