



Programme de Formation

Module de base FC21-12 : STRATEGIE COMMERCIALE

Objectifs	Acquérir et consolider les fondamentaux et les techniques de vente pour réussir la démarche Marketing et Commerciale – Développer, renforcer la performance commerciale
Public concerné	Créateur et repreneur d'entreprise
Pré-requis	Aucun
Modalités d'accès à la formation	En présentiel
Contenu de la formation	Positionnement d'une offre de segmentation – Maitriser le marché potentiel et déterminer le marché prioritaire – Préparer la conception d'un plan d'actions de communication et d'actions commerciales – Préparer sa démarche commerciale auprès des clients – Se faire connaître et développer la notoriété- Préparer et mettre en œuvre une prospection commerciale – Lancer une action commerciale
Durée	3 journées
Délais d'accès	Dès l'acceptation formalisée du devis
Profil de l'intervenant	Spécialiste de la stratégie commerciale
Modalités d'évaluation	Questions orales
Nombre de participants	Session de 8 participants maximum
Date	Sur demande
Lieu	Selon les besoins
Méthodes déployées	Formation animée sous forme d'ateliers
Les plus	Suivi personnalisé de chaque projet
Tarifs	Sur demande et selon financement
Formalisation à l'issue de la formation	Attestation des acquis de formation
Accessibilité aux personnes handicapées	Possible si formation délivrée dans nos locaux (CCI du CHER) Nous contacter pour connaître l'accessibilité à la formation en fonction de nos partenaires handicaps
Contact	SOLen 02 48 48 00 91 – Karine