



VDHConsult

Construire un plan commercial

Public

Dirigeant, directeur commercial, responsable commercial, directeur marketing, chargé d'affaires...

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Objectifs

- Définir une stratégie commerciale et un plan d'actions adapté
- Définir sa cible, son positionnement, les besoins des clients
- Marketeer son offre
- Adapter son organisation commerciale et structurer sa force de vente et fixer les objectifs
- Analyser sa prospection, ses ventes et son portefeuille client
- Réaliser un plan de promotion commerciale

Programme

- 1- Organiser son plan d'action commercial
 - a. Définir ses clients, sa cible, son positionnement
 - b. Organiser son activité commerciale
 - c. La méthode VEDONCS
- 2- Organiser sa prospection et structurer sa force de vente
 - a. Définir un plan de prospection
 - b. Déterminer le potentiel de ses prospects
 - c. Fixer les objectifs
 - d. Structurer sa force de vente par sectorisation
- 3- Gérer son portefeuille de prospection et assurer le suivi de ses clients
 - a. Analyser son portefeuille client
 - b. Adapter sa stratégie de prospection et de fidélisation
 - c. Obtenir des références clients et des recommandations
- 4- Réaliser la promotion commerciale
 - a. Les composantes de la politique promotionnelle
 - b. Plan de campagne de promotion commerciale

Pédagogie

- Auto-évaluation personnelle en début de formation
- Formation avec support visuel
- Méthodes opérationnelles avec conseils et astuces concrètes
- Partage, échange entre participants
- Simulation et mise en situations commentées



VDHConsult

- Construction de démarches personnalisées
- Auto-Evaluation de fin de formation et plan d'action personnel

2 jours en présentiel

610 € HT

Angers

Du 26/04/2016 au 27/04/2016

Du 08/09/2016 au 09/09/2016

Nantes

Du 03/05/2016 au 04/05/2016

Le Mans

Du 09/06/2016 au 10/06/2016

Du 13/10/2016 au 14/10/2016