

Compétences et aptitudes visées :

- Formaliser simplement sa politique commerciale, avec des objectifs clairs
- Formaliser des plans d'actions en ligne avec la politique commerciale adaptés à chaque commercial
- Piloter l'activité commerciale et adapter les plans d'actions aux circonstances

Public visé :

- Dirigeants d'entreprise
- Directeurs commerciaux
- Animateurs de réseau
- Futurs chefs de ventes

Programme :

- Quelle stratégie commerciale mettre en œuvre ?
- Les 4 axes des plans d'actions commerciales
- Mesurer la performance : quels indicateurs,
- Quels outils de pilotage ?

Formateur :

- Renaud de Riedmatten, Bras Droit des Dirigeants,
- DC/DG à temps partagé pour TP/PME,
- Directeur du réseau de direction générale de Bras Droit des Dirigeants.

Outils pédagogiques :

- Etude de cas, mise en situation,
- Echanges entre les participants, bonnes pratiques,
- Apports de connaissances