

DÉVELOPPEMENT DE VOS OBJECTIFS COMMERCIAUX

Public concerné par la formation : Tout publics

Prérequis : Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation

Objectif de la formation : Déterminer un objectif commercial avec la méthode SMART. (jour 1- jour 2)

Identifier et choisir les futures actions commerciales. (jour 3)

Réaliser une stratégie de merchandising. (jour 4)

Appliquer ses futurs plans d'action commerciaux. (jour 5)

Durée de la Formation : 35 heures (sur 5 Journées)

Organisation : présentiel en intra ou inter entreprise.

Taille maximum : de 8 stagiaires.

Horaire : 9h00 à 13h00 et de 14h00 à 17h00

Lieu : à définir

Accessibilité : Condition d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap, adaptation des moyens de la prestation. Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

Modalité d'accès : Formation disponible toute l'année, dates à convenir ensemble, nous contacter par téléphone au : **0621661850**

JOUR 1 : LA MÉTHODE S.M.A.R.T COMMENT DÉFINIR UN OBJECTIF COMMERCIAL

- Questionnaire de positionnement et évaluation des acquis
- Présentation de la méthode S.M.A.R.T
- Travail sur la méthode S.M.A.R.T
- Pourquoi mettre en place un objectif commercial ?

JOUR 2 : LA MÉTHODE S.M.A.R.T COMMENT DÉFINIR UN OBJECTIF COMMERCIAL (SUITE)

- S'approprier la méthode
- Exercices pratique
- Mise en situation / étude de cas /

JOUR 3 : OPÉRATION & COMMUNICATION COMMERCIALE

- La stratégie commerciale et stratégie de communication
- Les 4 clés de la comm
- Travailler sur son plan d'action commercial
- Les opérations commerciales (Dates clés...)
- Création d'un calendrier événementiel

Délai d'accès : Jusqu'à 8 jours avant le début du module et en fonction des places restantes.

Tarif : Nous contacter

Moyen d'encadrement : (Formateur)

Catherine Belin, Manager- force de vente depuis 1990, coach professionnelle en développement des compétences.

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

Pédagogie active et participative sous forme de jeux de rôle et d'apports théoriques.

Formation privilégiant l'autonomie des participants pour qu'ils mettent en œuvre leurs acquis dans le cadre d'un plan de progression.

Exercices Pratique, QCM, Evaluation Continue, mise en Situation , étude de cas échanges

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

Le participant est évalué par le formateur tout au long de la formation et par des auto-évaluations régulières. QCM, mises en situation, évaluation tout au long des journées de formation.

Une attestation de formation est délivrée à chaque participant.

JOUR 4 : POINTS DE VENTE & MERCHANDISING : APPROCHE

- Définition du macro merchandising
- Le macro merchandising du point de vente (communication sur le lieu de vente)
- Comment et pourquoi orienter sa stratégie Merchandising
- Les 5 B de KEPNER
- Mise en situation

JOUR 5 : MISE EN PLACE DE SES FUTURS OBJECTIFS COMMERCIAUX

- Mise en place des plans d'action commercial et individuel
- Tableaux de suivi
- Travail sur la présentation de vos actions commerciales à venir
- Jeux de rôles / étude de cas
- Évaluation de fin de formation des connaissances des stagiaires