



DYNAMISER SES VENTES FACE A LA CONCURRENCE

- AC18

Objectifs de la formation

Intensifier et coordonner ses actions commerciales

Objectifs pédagogiques

Savoir concevoir et réussir ses opérations commerciales

Type de formation

Actions d'acquisition, d'entretien et de perfectionnement des connaissances

Public visé

Salarié en activité

Nombre de stagiaires

8 participants par sessions

Méthode

Les participants acquièrent les techniques et les méthodes pédagogiques de transmission des savoirs. Alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques. Face à face pédagogique interactif établi dans le souci de répondre aux attentes individuelles et collectives

Durée

21 heures

Dates

Inter : consulter votre planning en ligne

Intra : Quand vous voulez

Contenu de la formation

Réalisation d'une accroche :

- Les conditions d'une accroche
- Les règles de la mémorisation
- Susciter la confiance

Stratégie de fixation de prix :

- Fixation du prix promotionnel
- Objectifs de rentabilité

Ordonner son plan de communication :

- Réaliser un diagnostic de l'entreprise sur sa situation actuelle
- Les objectifs visés par la communication
- Les cibles et le message
- La réalisation, la manière de procéder
- Gestion des outils les plus pertinents
- Concevoir son planning
- Evaluer son investissement avec son budget

Outils

Vidéo projecteur, livret stagiaire et jeux de rôle.

L'évaluation

Evaluation formative par mise en situation, QCM, étude de cas

La validation

Attestation descriptive de formation

Prix de la session

Intra : 3150.00€

Inter : 480.00€

+ INFOS

Pour toute information et inscription

Florence KRECINA

f.krecina@filea.eu

03 88 15 58 65

Mise à jour 1/1206

La Porte de France - 25 rue de Lausanne
67000 Strasbourg

T.03 88 15 58 68 - F.03 88 15 58 69

contact@filea.eu

SARL au Capital de 103000€ | RCS STRASBOURG B413033093
SIRET 41303309300043 | APE 8559A