



CONDUIRE UN PLAN D'ACTION COMMERCIAL - AC21

Objectifs de la formation

Créer les conditions du succès d'une opération commerciale

Objectifs pédagogiques

Savoir intégrer les différents composants du succès d'une opération commerciale

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

Le rétroplanning de l'opération :

- Créer une check-list et un retro-planning
- Lister les tâches à accomplir
- Ordonnancer les tâches
- Préparer le rétro-planning
- L'apport du diagramme de Gantt

Le diagnostic de l'offre concurrente :

- Objectifs et démarche
- Diagnostic interne
- Diagnostic externe

Mener sa politique de prix :

- Enjeux
- Paramètres
- Fixation du couple volume-prix

Le marketing direct :

- Préparation des actions marketing publicitaires
- Préparation des actions marketing direct

Outils

Vidéo projecteur, livret stagiaire et jeux de rôle.

L'évaluation

Evaluation formative par mise en situation, QCM, étude de cas, présenter un plan d'actions commerciales

La validation

Attestation descriptive de formation

Prix de la session

Intra : 2100.00€

Inter : 480.00€

+ INFOS

Pour toute information et inscription

Florence KRECINA

f.krecina@filea.eu

03 88 15 58 65