



REALISER SON DIAGNOSTIC OPERATIONNEL - AC23

Objectifs de la formation

Acquérir une méthode pour interpréter les résultats d'une action commerciale

Objectifs pédagogiques

Savoir réaliser un diagnostic global de l'évolution de son marché pour adapter son offre promotionnelle

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 établit 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

La stratégie :

- Une méthode du diagnostic le BCG
- Une méthode de résolution de problème
- La loi de Pareto

La stratégie chiffrée :

- Calcul de marge
- Estimation du coefficient
- Grille de tendance
- Analyse des réponses aux objections

Gestion des outils d'analyse :

- Le logiciel de CRM
- Le tableau de bord sur Excel
- Les principaux indicateurs

La rédaction d'une synthèse opérationnelle

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