

PROGRAMME DE FORMATION

Définir une stratégie commerciale efficace pour développer sa clientèle - 35H

PUBLIC CONCERNÉ

- Salariés ou chefs d'entreprise avec une problématique de développement commercial

PRÉ-REQUIS

- Venir avec ses éléments commerciaux pour travailler dessus

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Comprendre les méthodes pour analyser sa clientèle
Définir sa stratégie de développement commercial
Optimiser son fichier clients
Créer et mettre en œuvre des outils et moyens pour développer sa clientèle
Organiser sa prospection

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Journée 1 : Analyser son entreprise au sein de son environnement

- Analyser son environnement
- Analyser le marché et la concurrence
- Analyser son entreprise
- Présenter son diagnostic interne externe

Journée 2 : Définir sa stratégie marketing et commerciale

- Définir sa stratégie de développement
- Segmenter son marché
- Définir sa cible de clientèle
- Définir son positionnement

Journée 3 : Etablir son plan d'action commerciale

- Connaître les outils de commercialisation
- Se fixer des objectifs
- Quelles actions commerciales mettre en œuvre pour atteindre ses objectifs ?
- Suivre la réalisation, mesurer les actions et ajuster les objectifs

Journée 4 : Organiser sa prospection

- Connaître les stratégies de prospection
- Préparer et planifier ses actions de prospection
- Préparer et mener ses entretiens de prospection
- Suivre et analyser les résultats de sa prospection

Journée 5 : Créer ou améliorer son fichier clients

- Analyser / diagnostiquer le fichier ou les sources existantes dans l'entreprise
- Etablir sa fiche client optimale : quels éléments retenir ?
- Créer, qualifier et mettre à jour son fichier client
- Exploiter son fichier client
- Créer un publipostage
- Organiser le suivi du contact client

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation en présentiel ou à distance via visioconférence
- Apports théoriques de concepts et échanges sur les pratiques des participants
- Méthode participative, échanges d'expériences, mises en situation et jeux de rôle
- Observation et feedback
- Remise de supports pédagogiques papier et/ou numériques

ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Evaluation tout au long de la formation au travers d'exercices de validation des connaissances, de mises en situation et de quizz
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation individuelle de fin de formation
- Feuille d'émargement
- Evaluation et synthèse des acquis en fin de formation

MODALITÉS

- Durée : 5 journées de 7H
- Horaires : 9H-12H30 et 14H-17H30
- Lieu : en inter, à Aix-les-Bains ou Chambéry, ou en intra dans vos locaux, ou à distance
- Accessibilité
 - La formation peut être organisée dans une salle accessible aux personnes à mobilité réduite
 - Le contenu, la durée et le rythme de la formation peuvent être adaptés à certaines situations de handicap. Nous consulter.
- Effectif : 1 à 4 personnes
- Date(s) : à définir, délai d'accès sous un mois maximum

TARIF

- Inter à Aix-les-Bains : 110 € de l'heure/personne, soit 3 850 € (TVA non applicable) pour les 35H
- Pour le tarif en intra, merci de nous contacter

INTERVENANT

- **Valérie FENOT**, Consultante Formatrice depuis 12 ans, professionnelle de la stratégie commerciale et du développement commercial, diplômée de l'école de commerce, EUROPEAN BUSINESS SCHOOL, Paris, ayant exercé des responsabilités commerciales et marketing en entreprise pendant 20 ans

LES + DE VF CONSEIL ET FORMATION

- Un accompagnement individualisé tout au long du parcours de formation
- Une formation en présentiel ou en distanciel ou en blended learning
- Un organisme de formation à taille humaine et certifié Qualiopi pour ses actions de formation

CONTACT

- Valérie Fenot
- 06 63 00 68 59
- vfconseiletformation@gmail.com
- vfconseiletformation.com