

Bâtir une stratégie commerciale

Thème de la formation

Vous souhaitez démarrer, ou développer, une activité et les aspects commerciaux ne vous sont pas familiers ?
Cette formation vous aidera à vous poser les questions, et à trouver les solutions, nécessaires à votre succès

Objectifs pédagogiques

- 1 - **Analyser** son marché et définir ses priorités commerciales
 - ❖ Définir vos objectifs
 - ❖ Comprendre les différences entre marketing, commercial et vente
- 2 - **Structurer** sa démarche commerciale
 - ❖ Trouver des clients potentiels
 - ❖ Travailler un réseau
 - ❖ Comprendre vos atouts, vos faiblesses
- 3 - **Construire** son plan d'actions commerciales
 - ❖ Définir votre positionnement dans le marché que vous avez choisi
 - ❖ Préparer vos offres, et les défendre
 - ❖ Définir une stratégie à long terme

Outils pédagogiques

Apports théoriques et méthodologiques
Exercices, échanges et retours d'expérience

Public

- ✓ Toute personne voulant travailler sur une approche structurée au développement d'une activité.

Prérequis

- ✓ Aucun

Durée

- ✓ 7 heures de formation en présentiel
- Horaires : 09h-12h et 13h-17h avec 1h de pause déjeunatoire

Lieu

✓ Paris, locaux de l'ANM

Tarifs

Adhérent ANM : 200€

Non-adhérent : 300€

Prise en charge : 450€

Intervenant



Dominique Hibon directeur marketing, directeur export et directeur commercial international pendant plus de 15 ans.

Médiateur, depuis 6 ans, en entreprises (conflits sociaux...) et entre entreprises (clients, fournisseurs, acheteurs), médiateur à la Cour d'Appel de Versailles, au TGI Nanterre, au tribunal d'Evry... Bilingue Anglais.

