

CONSTRUIRE SA STRATÉGIE COMMERCIALE

-  DURÉE 1 jour
-  TARIFS Nous contacter

OBJECTIFS

Développer sa capacité à mettre en place une stratégie commerciale pour le développement d'un marché, d'une offre.

PUBLIC

Direction commerciale et cadres commerciaux



ADMISSION

Toute personne engagée ou non dans la vie active et qui reprend des études (salariés du secteur privé : CDI, CDD, intérimaires, agents de la fonction publique, travailleurs non-salariés, demandeurs d'emploi indemnisés ou non)



SCANNEZ ICI !

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

ANALYSE ET DIAGNOSTIC

Caractériser son marché, son environnement, sa concurrence, ses clients

Définir la segmentation et le ciblage des clients à valeur, le positionnement de l'offre

DÉFINIR SES AMBITIONS

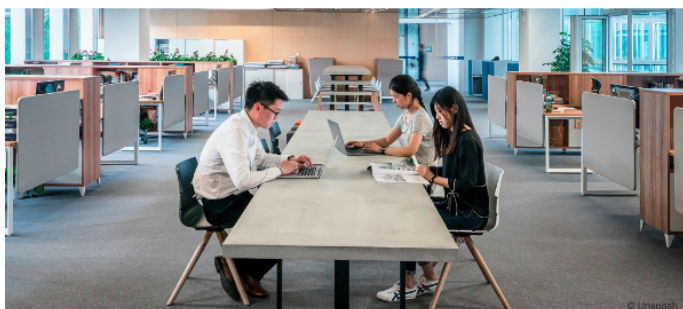
Valider ses domaines d'activités stratégiques : ses produits et services phares, ses principaux atouts concurrentiels

METTRE EN ŒUVRE SA STRATÉGIE COMMERCIALE

Élaborer son plan d'actions commerciales (PAC)

Déterminer les objectifs clés pour piloter son activité commerciale

Faire partager sa passion, son enthousiasme.



Notes

VOS CONTACTS

Site de LAXOU

03 83 95 36 00
contact@eesc.fr

Site de BLÉNOD

03 83 87 88 80
blenod@eesc.fr

**Site de
MONT-SAINT-MARTIN**

03 82 24 03 80
longwy@eesc.fr

Site de NANCY

03 83 95 36 00
contact@eesc.fr

Site de LUNÉVILLE

03 83 85 54 05
luneville@eesc.fr

Site de JÆUF

03 83 95 36 09
jæuf@eesc.fr