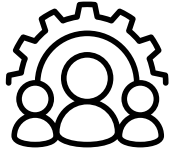


FIXER DES OBJECTIFS, ÉCRIRE SA STRATÉGIE COMMERCIALE, LA SUIVRE



MANAGEMENT



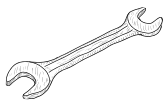
SE FIXER DES OBJECTIFS

- Se fixer des objectifs dans le temps
- Utiliser la méthode SMART
- Rendre les objectifs attractifs



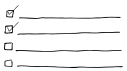
SAVOIR ÉCRIRE SA STRATÉGIE COMMERCIALE

- Analyser l'environnement et sa dynamique concurrentielle
- Explorer son panel d'offres
- Valoriser ses produits/services
- Créer et écrire sa stratégie de croissance
- Manager son portefeuille d'activité
- Organiser la diversité



METTRE EN PLACE LES MOYENS

- Identifier et choisir les moyens
- Comprendre et choisir les alliances stratégiques
- Choisir les compétences à travailler, externaliser, écarter



UTILISER DES TABLEAUX DE BORDS ET OUTILS DE SUIVI

- Centraliser l'information
- Connaître son forecast
- Planifier ses points de pilotage
- Utiliser la méthode GASI
- Bâtir son plan d'action progressif

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Retour théorique

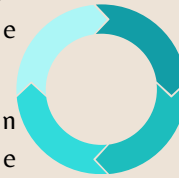
Partage d'expérience

Mise en pratique

Apport théorique

Petits groupes

Mini modules



3 jours * 7H

1 à 3 personnes

Pas de pré requis

Manager commerciaux & Dirigeants

Intra ou Inter
2100€ H.T./st

Référente handicap :
Patricia Gratas



Patricia
Gratas

Présidente fondatrice
Responsable des prestations
de formation

Oxycom

Votre oxygène commercial

