



Accompagnement
& Conseils Commerciaux
pour les Professionnels

PROGRAMME DE FORMATION

■ INTITULÉ DE LA FORMATION

Le plan d'actions commerciales

■ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Etre capable d'établir et de mettre en application un plan d'actions commerciales

■ PUBLIC

- demandeur (euse) d'emploi voulant se perfectionner dans les métiers du commerce
- agent d'accueil, assistant(e) de direction, commerciaux
- chef d'entreprise, cadre

■ PRÉREQUIS

- Français lu, écrit et parlé

■ CONTENU DE LA FORMATION

- Les différents éléments du plan
- La rentabilité
- Le suivi
- La mise en application

■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Dans une alternance entre apports théoriques du formateur et démarche active, les stagiaires participent à la simulation de mise en situation des différentes notions abordées lors de la formation. Tous les supports peuvent être utilisés : écrit, oral, groupe, individuel, vidéo, bande son, photos, jeu de rôle...

■ MÉTHODES D'ÉVALUATION

Le stagiaire sera évalué à l'issue de chaque objectif opérationnel par une restitution écrite ou orale en fonction de l'animation souhaitée par le formateur.

Une évaluation à froid sera systématiquement proposée dans les 12 semaines suivant la formation.

■ COMPÉTENCES

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable d'établir, de rentabiliser et de mettre en application un plan d'actions commerciales.

■ DURÉE DE LA FORMATION

1 jours ½ – 10 h (7h théorie et pratique + 3h mise en application)

■ NOMBRE DE PARTICIPANTS

12 maximum

■ TARIFS

Nous consulter