

La relation client au service de son Plan d'Actions Commerciales



Présentiel



Inter / Intra



Durée : 5 jours, 35 heures



Tarif en inter : 450 € HT /j soit 2 250 € HT
Tarif en intra : 1 000 € HT /j soit 3 000 € HT



Effectif : à partir de 1 participant



Mise à jour : 04/2023

Objectif :

Être au clair sur ses futurs objectifs de CA en gagnant en aisance

Programme :

Jour 1

MODULE 2

Autodiagnostic commercial et organisationnel

Jour 2

MODULE 5

Construire son parcours client pour améliorer l'expérience client

Jour 3

MODULE 6

Automatiser son activité pour se recentrer sur sa relation client

Jour 4

MODULE 7

Le plan d'actions commerciales de son année

Jour 5

MODULE 8

Focus sur les systèmes de prospections et communications



Virginie Orsi - Depuis 2002, dans l'entrepreneuriat au sein de différentes activités, dont le commerce pendant 14 ans, je n'ai jamais eu l'impression de me démener pour ma stratégie commerciale.