

# Stratégie d'entreprise par la relation client



Présentiel



Inter / Intra



Durée : 7 jours, 49 heures



Tarif en inter : 450 € HT /j soit 3 150 € HT  
Tarif en intra : 1 000 € HT /j soit 7 000 € HT



Effectif : à partir de 1 participant



Mise à jour : 04/2023



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.

Objectif :

Trouver du sens et de l'aisance dans sa nouvelle stratégie d'entreprise

Programme :

Jour 1

MODULE 2

Autodiagnostic commercial et organisationnel

Jour 2

MODULE 3

Le pitch : construire son offre et savoir la vendre

Jour 3

MODULE 4

Travailler sa posture commerciale

Jour 4

MODULE 5

Construire son parcours client pour améliorer l'expérience client

Jour 5

MODULE 6

Automatiser son activité pour se recentrer sur sa relation client

Jour 6

MODULE 7

Le plan d'actions commerciales de son année

Jour 7

MODULE 8

Focus sur les systèmes de prospections et communications