

Donner un nouvel élan à votre entreprise



Présentiel



Inter / Intra



Durée : 14 jours, 98 heures



Tarif en inter : 450 € HT /j soit 6 300 € HT
Tarif en intra : 1 000 € HT /j soit 14 000 € 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 :

Savoir analyser et piloter son activité avec aisance

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

Jour 8

MODULE 9

La vente additionnelle au service de son client

Jour 9

MODULE 10

Mener et réussir ses rencontres commerciales

Jour 10

MODULE 11

Organiser un évènement professionnel dans son entreprise

Jour 11

MODULE 12

Formation communication et réseau

Jour 12

MODULE 13

Le parallèle entre les réseaux sociaux et les réseaux présentsiels

Jour 13

MODULE 14

Management d'équipe et communication en entreprise

Jour 14

MODULE 15

Travailler votre processus de recrutement commerciale et/ou de communication

