

Bâtir, planifier et piloter sa stratégie et sa politique commerciale

TYPE

Atelier collectif et coaching individuel

OBJECTIF

À partir de la vision stratégique qu'il a pu construire pour son entreprise, aider le dirigeant à poser sa stratégie marketing et commerciale, puis élaborer et animer un plan d'actions commerciales adapté et performant.

CONTENU

Au cours de l'atelier collectif

Élaborer sa vision marché, puis la transformer en stratégie marketing et commerciale
Adopter un positionnement pour chaque segment et construire son marketing-mix : les « 4P »
Repenser son offre commerciale en termes de bénéfiques clients, valeur ajoutée, différenciation, services...
Traduire sa stratégie en objectifs commerciaux, puis organiser et animer ses équipes commerciales
Mettre en place des actions commerciales : prospection, reconquête, fidélisation et en assurer le suivi
Déterminer le rôle du dirigeant dans le management de la fonction commerciale

Au cours du coaching individuel

Identifier les enjeux majeurs de votre entreprise et ses marchés, au regard de vos projets de développement
Valider les points clés dans votre stratégie marketing et commerciale ou votre organisation opérationnelle
Analyser les forces et faiblesses de votre entreprise et apporter des réponses en termes de plan d'actions
Transférer méthodologies et outils afin que votre entreprise s'imprègne de l'ensemble de la démarche, avec des équipes autonomes et une culture commerciale renforcée

DURÉE

Une journée en collectif (6 participants) + 1/2 journée en individuel dans votre entreprise

INTERVENANT

Le cabinet ID-ACT (Lyon), spécialiste des questions marketing et commerciales, accompagné par votre conseiller CCI MAP

PARTICIPATION

6 participants. 180 euros HT par participant

CONTACT

Laurent POT
Tél. 03 86 60 61 11
l.pot@bourgogne.cci.fr



INFO+ www.bourgogne.ccimap.com

une action des



Cet atelier-coaching vous intéresse ?

Remettez ce coupon-réponse à votre conseiller CCI MAP pour vous pré-inscrire. La date et le lieu vous seront communiqués dès que le groupe sera constitué.

ENTREPRISE.....
NOM.....
PRÉNOM.....
CODE POSTAL.....
TÉL.....
ADRESSE MAIL.....

Je suis intéressé par l'atelier-coaching « Bâtir, planifier et piloter sa stratégie et sa politique commerciale » et je souhaite faire partie du prochain groupe.