

STRATEGIE COMMERCIALE : COMMENT LA PREPARER



Formation à distance 100% E-learning (ouverte sous 48h maximum) sur notre plateforme LMS (Learning Management System) accessible 24h/24 et 7J/7. Les délais d'assistance technique au stagiaire (lorsque l'aide n'est pas apportée immédiatement) sont de 48h maximum soit par téléphone (04.66.21.21.46) ou depuis le forum de discussion.



14 heures

TARIF PUBLIC

A partir de 239,00 €

DÉLAI D'ACCÈS

Entre 24h00 et 72h00

NATURE DE L'ACTION

PAC : Action de formation permettant de favoriser le développement des compétences des travailleurs

PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION

QCM/Quiz temps estimé : 10 à 15 mn
Exercices théoriques (type QCM) et exercices pratiques de mise en situation. Documents/Livrets pédagogiques à télécharger

Moyens de contrôle de l'assiduité :
attestation(s) d'assiduité ; certificat de réalisation ; attestation(s) de présence
FOAD et relevé(s) de connexion

FORMALISATION

Attestation individuelle de fin de formation

PARTICIPANTS

Nombre maximum : illimité



PUBLIC

Les titulaires de la carte professionnelle, Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau, Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier



PRÉREQUIS

Aucun prérequis



OBJECTIFS

Comprendre la démarche marketing stratégique; Intégrer dans sa réflexion les outils marketing opérationnels; Elaborer sa stratégie et se fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs; Construire son Plan d'Actions Commerciales; Piloter et évaluer ses actions commerciales; Tout savoir sur le digital pour faciliter son quotidien professionnel





PROGRAMME

Se préparer : Préparez votre oral en moins d'une heure, Faire adhérer en moins de deux minutes, Clarifiez votre objectif de communication; Soyez percutant : Adaptez vos arguments, Argumenter pour défendre un point de vue; Le pouvoir de dire « non » : Pourquoi avons-nous du mal à dire non ? Reformuler avec succès, Les secrets de la méthode RODEO; Le grand oral : Captivez dès le début avec la méthode Napoléon, Conclure ou mesurer l'efficacité de votre discours; Savoir faire court : Tour d'horizon des différentes synthèses, Savoir aller à l'essentiel : la méthode de l'entonnoir, Clarifiez votre objectif de communication; Rédiger avec efficacité : Rédaction d'un document avec la méthode JEEP, Adaptez vos arguments, Techniques de communication pour perfectionner vos documents; Traiter vos réclamations avec efficacité : Votre REACTioN: méthode pour répondre à une réclamation, Reformuler avec succès, Techniques de communication pour perfectionner vos documents; Rédiger des mails efficaces : Argumenter pour défendre un point de vue, Rédiger des mails efficaces avec la méthode COEF; Se mettre au Digital : Les principaux usages du consommateur, Les nouvelles façons de travailler, Internet et Web : quelles différences ? Sensibilisation, Outils collaboratifs, Être digital, c'est aussi un métier, La relation client : comment tisser sa toile ? Le digital social : une question de réputation, Le webmarketing expliqué en quelques mots; parler 5 mn avec un développeur et tout comprendre; le cadre juridique; Etre opérationnel pour une stratégie commercialisée maîtrisée : Du plan stratégique au Plan d'Actions Commerciales ; Comment et pourquoi se former à la conception et conduite d'un Plan d'Action Commerciale ; Les facteurs clés de succès du plan d'actions commercial ; Fidéliser ses réseaux ; Gérer l'insatisfaction client ; Intégrer la qualité ; La digitalisation de la relation-client ; La relation client ; Le capital client, comment l'évaluer et le développer ? Le pilotage de l'action commerciale ; Le planning des actions ; Le suivi du reporting ; Les modalités de suivi ; Situations de négociation ; Animer des réunions structurées; Livret Pédagogique et document à télécharger, Quiz



FORMATEURS

Non concerné (module 100% e-learning)



MOYENS PEDAGOGIQUES

Vidéos de formation en ligne enregistrées (pas de direct),
Tutorat, exposés et cours sous forme de vidéo animées par des professionnels de leur domaine d'activité.
Le stagiaire dispose d'un accès libre (identifiant et mot de passe personnel) quand il le souhaite (24H/24 et 7J/7) et suit le programme de formation à son rythme.
Matériel nécessaire : disposer d'un ordinateur ou tablette (carte son et enceinte), d'un navigateur récent et d'une bonne connexion internet.



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Les formations Ouvertes à Distance peuvent être suivies par un public disposant d'un handicap physique (hors handicap visuel ou auditif) à l'aide d'un terminal type ordinateur fixe / portable ou une tablette tactile. Un système audio type enceintes est nécessaire pour suivre la formation.
Plus d'infos sur <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits> ou sur www.agefiph.fr
Pour toute question notre référent Handicap reste joignable au 04.66.21.21.46.



ASE FORMATION

5 Avenue de la Dame – ZONE EURO 2000 – 30132 CAISSARGUES

SIRET 44781273600026 - Déclaration d'activité 91300304330 (Occitanie)

ASE-FORMATION.COM



04 66 21 21 46



SATISFACTION

Taux de satisfaction :



Taux de réponse : 65% (11 participants ont répondu / 6 n'ont pas répondu)



ASE FORMATION

5 Avenue de la Dame – ZONE EURO 2000 – 30132 CAISSARGUES

SIRET 44781273600026 - Déclaration d'activité 91300304330 (Occitanie)

[ASE-FORMATION.COM](https://www.ase-formation.com)



04 66 21 21 46

