



Visez juste avec vos actions commerciales

Pourquoi
améliorer mon
action commerciale ?

Est-ce moi qui vends ou mes clients qui achètent ?
Mes produits sont-ils adaptés au marché ? Suis-je un partenaire ou un fournisseur ? Comment fidéliser ma clientèle ? Quelle prospection pour quel chiffre d'affaires ? Mon commercial est-il compétent et suffisamment motivé ? Coûte-t-il ou rapporte-t-il à l'entreprise ? Autant de questions essentielles auxquelles vous ne pouvez plus répondre à vue de nez.

Quels bénéfices
tirer de l'autodiagnostic
actions commerciales ?

Nous vous proposons de tester vous-même votre organisation et votre efficacité commerciale. En une journée de formation, les différentes approches commerciales vous seront présentées et un guide d'auto-évaluation vous sera proposé. L'adaptation à votre entreprise se fera chez vous, en une demi-journée d'accompagnement par un conseiller de votre Chambre de Commerce et d'Industrie.

Faites votre autodiagnostic actions commerciales

- 1 journée de formation près de chez vous
- des outils d'application
- la mise en pratique dans votre entreprise

Témoignage

M. Capron - Imprimerie

En réflexion autour de l'amélioration de notre performance commerciale, nous avons participé à l'autodiagnostic actions commerciales. Depuis nous nous inscrivons dans une dynamique commerciale plus forte. Plusieurs chargés d'affaires ont ainsi été formés aux techniques de vente et l'ensemble du personnel a été sensibilisé à la relation clients.

Contactez :

Thierry LEMOIGNE - CCI de Caen - tél : 02 31 54 54 88 - tlemoigne@caen.cci.fr
Gérard de SAINT DENIS - CCI Centre et Sud Manche - tél : 02 33 91 33 41 - gdsd@granville.cci.fr
François DUBLARON - CCI Cherbourg Cotentin - tél : 02 33 23 32 23 - fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr
Céline BRETAGNE - CCI de Dieppe - tél : 02 35 06 50 61 - c.bretagne@dieppe.cci.fr
François-Xavier GUENE - CCI de l'Eure - tél : 02 32 38 81 22 - fxguene@eure.cci.fr
Malika POTÉ MAMMERI - CCI du Havre - tél : 02 35 55 26 65 - mmammeri@havre.cci.fr
Florence CROS-GIMBERT - CCI du Pays d'Auge - tél : 02 31 14 43 33 - fcrosgimbert@pays-auge.cci.fr
Elsa LOUSTALET-SENS - CCI de Rouen - tél : 02 35 14 37 70 - elsa.loustalet@rouen.cci.fr



CCI de CAEN



CHAMBRE DE
COMMERCE ET
D'INDUSTRIE
DE DIEPPE



Chambre de Commerce
et d'Industrie de l'Eure



CCI du HAVRE



CCI PAYS D'AUGE



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE DE ROUEN

les entreprises concernées

- Toutes les entreprises, quel que soit l'effectif

les objectifs

- Évaluer son organisation et son efficacité commerciale
- Acquérir les fondamentaux d'une démarche commerciale structurée

le programme

• destiné à l'industrie et services à l'entreprise

Les produits et/ou services • Le marché • La concurrence • L'environnement (menaces - opportunités)

Le marketing et les outils de communication, publicité, promotion

Le fichier client et développement client • Existence, constitution, alimentation du fichier, utilisation, potentiel d'achat des clients, évolution

La fidélisation des clients • Satisfaction des clients, outils et méthode de fidélisation

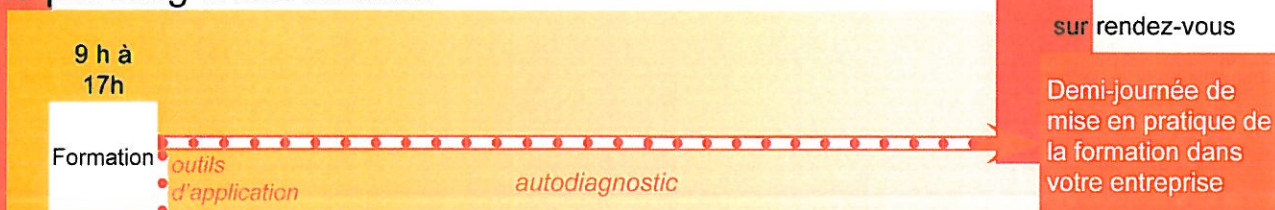
La prospection

L'activité commerciale et l'efficacité des actions commerciales • Définition des secteurs géographiques, nombre de commerciaux, compétences des vendeurs, négociation commerciale, outils de vente

Pilotage de la force de vente et éléments de motivation • Objectifs de vente, mesure des objectifs, tableaux de bord, animation

Plan d'action commerciale • Analyse, diagnostic, objectif, moyens, contrôle

le planning d'une session



prix

450 euros HT

Possibilité de prise en charge auprès de votre organisme de gestion de vos fonds de formation

Visez juste
avec vos actions
commerciales

