

Finova

FORMATION

Chefs d'entreprise PME/TPE

Bien définir sa stratégie commerciale : se poser les bonnes questions

Objectifs pédagogiques

- Être en mesure d'évaluer sa performance commerciale
- Bâtir sa stratégie avec bon sens
- Mettre en œuvre des actions simples et réalistes pour des résultats dès le court terme

Programme de la formation

SE METTRE EN CONDITION	PASSER A L'ACTION
<ul style="list-style-type: none"> • Prendre le temps c'est déjà de la stratégie ! • Evaluer la situation avec objectivité • Fixer un cap : Prendre de la hauteur, voir plus loin <p>LA STRATEGIE, C'EST DU BON SENS ! Dédramatiser...</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les 3 questions essentielles • Ne pas chercher LA solution mais créer la VOTRE 	<ul style="list-style-type: none"> • Etablir des priorités • Chercher une réalisation simple et efficace • Se démarquer <p>MESURER ET ADAPTER</p> <ul style="list-style-type: none"> • Outils de suivi • Apporter les corrections nécessaires • Relancer !



INTERVENANT
Jean-Marc Bonnet



METHODOLOGIE
Alliant apports théoriques, interactivité et créativité.



DUREE
1 journée soit 7 heures



EQUIPEMENTS PEDAGOGIQUES
Vidéo projecteur / écran / tableau blanc



20 Rue de Grassi
33 000 Bordeaux

18 Bd Guillet Maillet
17100 Saintes

06 15 13 85 81
contact@finovaconseil.fr
www.finovaconseil.fr