

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

- Prendre le temps c'est déjà de la stratégie !
- Evaluer la situation avec objectivité
- Fixer un cap : Prendre de la hauteur, voir plus loin

LA STRATEGIE, C'EST DU BON SENS ! Dédramatiser...

- Les 3 questions essentielles
- Ne pas chercher LA solution mais créer la VOTRE

PASSER A L'ACTION

- Etablir des priorités
- Chercher une réalisation simple et efficace
- Se démarquer

MESURER ET ADAPTER

- 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