



PROGRAMME « STRATÉGIE » »

« LA STRATÉGIE COMMERCIALE OFFENSIVE »



CONTACT :



**Vente
Innovation
Performance**
organisme de formation & conseil

Christian Kottmann

18 ter Allée de la Surprise
93390 Clichy sous Bois
+33 (0)6 99 18 50 50
christian.kottmann@ventepformance.fr
www.ventepformance.fr

DURÉE DE LA FORMATION:

4 jours (28h)

OBJECTIF FORMATION:

Acquérir une culture, des techniques, une organisation et des outils en vue de s'adapter dans une conjoncture commerciale concurrentielle

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION?

- Directeur commercial – souhaitant s'adapter versus conjoncture
- Dirigeant souhaitant anticiper une menace
- Chef d'entreprise en difficulté

QUELQUES THEMES ABORDÉS

- Savoir analyser la conjoncture économique du secteur
- Liste des menaces identifiées et potentielles
- Le marché cible, le marché niche

Information: 31 outils sont nécessaires pour définir sa stratégie commerciale offensive. Ils seront traités pendant la formation. Contactez nous pour avoir la fiche complète

ANIMATEUR

Jean-Pierre Hangard expert en stratégie opérationnelle - **coaching** managers et TOP management

