

Piloter mieux votre activité commerciale

Une journée de formation pour acquérir les bases du développement commercial.
S'approprier des méthodes et techniques adaptables à tous les contextes.

La garantie d'apporter une plus value dans votre entreprise, de faire progresser chaque participant avec une trame pédagogique qui donne les clés de réussite à chaque contexte .

Vous allez aussi bénéficier de supports de cours qui vont servir de tremplin pour 2014.

Six thèmes majeurs + leurs clés de succès seront transmis !

| | |
|--|--|
| <p>Adapter sa stratégie commerciale Fixer <u>les objectifs</u> commerciaux</p> |  |
|  | <p>Construire le plan d'action Manager le projet (une petite équipe)</p> |
| <p>Réaliser une prospection commerciale Construire un argumentaire.</p> |  |

Le parcours pédagogique et le bulletin d'inscription pour la journée du **8 Novembre 2013** vous seront envoyés sur demande.

Public

Dirigeants / Manager / commerciaux (terrains ou sédentaires)

Comme toutes formations externCom, elles peuvent être prise en charge par votre OPCA.

Chacune de nos missions et formations vous garantissent plus de compétences pour votre entreprise, vos acteurs commerciaux.

Vivre cette formation avec d'autres participants (max 8) apporte un large enrichissement, sachez qu' il est aussi possible de réaliser cette session personnalisée au sein de votre entreprise.

Je suis à votre écoute,

Frank THEVENEAU
Gérant & Consultant
www.externcom.com
Marketing et développement Commercial
Accélérateur de croissance
Optimisation de la performance commerciale



Se poser les bonnes questions
Mettre en oeuvre les solutions
Analyser les bénéfices acquis