



**Défi**Compétences



## *Les Juedis de la Formation du Dirigeant...*



### AXE COMMERCIAL

#### Trouver ses clients c'est facile



et



#### Objectifs :

Ce stage très concret est conçu pour les entreprises désireuses de trouver de nouveaux clients et veulent mettre en place des plans d'actions performants sans pour autant "crever" les budgets.

Ce stage vise aussi à vous accompagner dans l'établissement et la mise en œuvre de plans d'actions commerciaux performants personnalisés :

- Construire un plan d'action de prospection adapté, efficace.
- Elaborer les bases de la mise en œuvre d'une action de conquête.

**Durée du stage** : 2 jours non consécutifs

- 1 jour pour construire un plan d'action efficace
- 1 jour pour déterminer les actions marketing adaptées

**DATES :**

**1<sup>ère</sup> session : le 18 mars (jour 1) et le 1<sup>er</sup> avril (jour 2) à Avon**  
**2<sup>ème</sup> session : le 6 mai (jour 1) et le 20 mai (jour 2) à Avon**

[ voir le programme complet du stage]

## Optimiser son organisation et ses outils pour mieux vendre

---

**Partenaires :**  et 

**Objectifs :**

Vous cherchez à mieux vendre auprès de vos clients :

- renforcer la fidélité
- accroître les commandes
- vendre plus avec le même effectif
- développer l'activité commerciale
- utiliser les ressources existantes de l'entreprise pour vendre

Ce stage très pragmatique doit vous amener à optimiser vos ressources, vos actions pour accroître votre chiffre d'affaires.

**Durée du stage :** 2 jours non consécutifs

- 1 jour pour élaborer l'optimisation de la fonction commerciale de votre entreprise
- 1 jour pour déterminer les actions marketing adaptées

**DATES :**

**Jour 1 : le 25 mars à Lognes**  
**Jour 2 : le 8 avril à Lognes**

[voir le programme complet du stage]

## Construire une présentation percutante pour mieux vendre

---

**Partenaire :** 

**Objectifs :**

Ce stage, organisé en atelier, vous amènera à développer vos contacts et vos ventes avec votre présentation commerciale, efficace et adaptable et sa déclinaison en argumentaire pour convaincre :

- Vos clients
- Vos prospects
- Vos contacts

**Durée du stage :** 1 jour pour construire une présentation percutante de votre entreprise de votre offre.

**DATE :**

**Le 22 avril à Emerainville**

[voir le programme complet du stage]

### **Etre aussi un bon vendeur**

---

**Partenaire :** Exper Activ

**Objectifs :**

Vous connaissez vos produits parfaitement et vous savez que vous pourriez :

- Etre plus convaincant et plus performant ;
- Augmenter votre chiffre d'affaire à chaque rendez-vous en maîtrisant mieux votre méthode de vente.

**Durée du stage :** 2 jours non consécutifs

**DATES :**

**Jour 1 : le 15 avril à Emerainville**

**Jour 2 : le 29 avril à Emerainville**