

POURQUOI une Formation-Action-CO ?

Se tourner vers l'extérieur et se concentrer là où se trouve la source de chiffre d'affaires: les clients.

Très peu de TPE ont une politique commerciale formalisée, et encore moins l'ont déclinée en plan d'actions.

Attirer les **suspects**, accrocher vos **prospects**, enchanter vos **clients**, et sécuriser vos **fidèles**.

Développer les **contacts**, obtenir des **RDV**, signer des **devis**, des **commandes**, générer du chiffre d'affaires.

UNE
POLITIQUE
COMMERCIALE

- Diagnostic de vos pratiques commerciales,
- Projeter les fondations de votre politique commerciale,
- Identifier vos objectifs commerciaux mesurables.

UN PLAN
D' ACTIONS
COMMERCIALES

- Passer de la réflexion à l'action,
- Transformer votre politique commerciale en plan d'actions,
- Mettre en place un tableau de bord pour piloter.

MESURER
REUSSIR

- Faire un retour d'expérience dans votre entreprise,
- La dynamique de progrès de l'amélioration continue,
- Mesurer vos résultats pour capitaliser ou réagir.

PASSER DE LA FORMATION A L'ACTION

1 jour
de formation
INTRA entreprises

1/ ANALYSE - DIAGNOSTIC - PROJECTION :

- Faire un état des lieux, un diagnostic de votre entreprise.
- Se projeter sur votre politique commerciale.
- Identifier les actions CO prioritaires à mettre en place.

½ journée
dans votre
entreprise

2/ SUIVI - MESURE - ACCOMPAGNEMENT :

- Mesurer et Accompagner la mise en place du plan d'actions.
- Un suivi individualisé pour atteindre les objectifs.

Contact et inscriptions:

www.solianz.fr
144 avenue Jean Jaurès
12100 Millau
Tél : 05 81 63 05 25
contact@solianz.fr

Jeudi 11 Février
MILLAU

FORFAIT COMPLET
450 € HT
REPAS INCLUS