

# COMMERCE

## Booster votre force de vente

profit

### PUBLIC

Cette formation s'adresse aux entreprises qui souhaitent élargir leur champ d'action, gagner en productivité, augmenter leur chiffre d'affaires et répondre à leurs objectifs qualitatifs et quantitatifs.

### OBJECTIFS

- Établir un audit de vos techniques de vente
- Analyser le merchandising du point de vente
- Optimiser vos méthodes de management
- Piloter l'activité économique

### CONTENUS DE LA FORMATION

#### Consulting (1,5 jour par audit)

- Audit technique de vente
- Audit merchandising
- Audit management

**Trajectio**  
TRAVAILLER EN NORMANDIE

#### CONTACTS

TRAJECTIO  
Charly DUBOIS  
02 31 47 40 40

#### LIEU

Au sein de votre entreprise.

#### DUREE

5 jours

#### TARIF

Devis sur demande

#### MODALITES D'ADAPTATION

Afin d'établir les modalités d'adaptation nécessaires, merci de nous contacter en amont de toute inscription.



### **Débriefing avec le décideur incluant le livrable (1/2journée)**

- Diagnostic de la part du consultant
- Choix des actions à privilégier en fonction des objectifs à prioriser

### **Plan d'action**

- Actions à mettre en place pour répondre aux objectifs Smart opérationnels en concertation avec le décideur
- Déterminer le choix de KPI à améliorer

### **Formation (3 jours en moyenne)**

- A la carte en fonction des besoins et des objectifs

### **MODALITES PEDAGOGIQUES**

- Formation/Action
- Sur site / intra-entreprise par groupe de 6 personnes maximum
- Livrable en fin de formation
- Bilan mensuel pendant la phase de déploiement pour appliquer des mesures correctives en fonction des résultats