

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



CONTACTS

TRAJECTIO
Charly DUBOIS
02 31 47 40 40

LIEU

Au sein de votre
entreprise.

DUREE

5 jours

TARIF

Devis sur demande

POLITIQUE HANDICAP

Nos référents handicap vous accompagnent pour adapter les moyens à la réussite de votre formation

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap

Nos sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

CONTENUS DE LA FORMATION

Consulting (1,5 jour par audit)

- Audit technique de vente
- Audit merchandising
- Audit management

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 PÉDAGOGIQUES

- Formation/Action
- Sur site / intra-entreprise par groupe de 6 personnes maximum

MODALITES D'EVALUATION

- Livrable en fin de formation
- Bilan mensuel pendant la phase de déploiement pour appliquer des mesures correctives en fonction des résultats
- Questionnaire de satisfaction