

Mener une stratégie commerciale à l'ère du digital

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

FORMAPACK
SPANNEUT Louis
05.32.58.32.12
contact@formapack.info

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Sur entretien préalable lié à votre projet de formation.

Prérequis pédagogiques :

Aucun prérequis n'est demandé.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Identifier les besoins d'une équipe commerciale. Choisir les moyens d'informations et de dialogue avec l'équipe commerciale. Préparer les outils de vente pour l'équipe commerciale. Le cycle d'adoption. Les nouveaux modèles & parcours digitaux. Les nouveaux Business Models. Définir la stratégie commerciale. Manager la force de vente : recrutement, motivation, rémunération, contrôle, évaluation.

Contenu et modalités d'organisation

Identifier les besoins d'une équipe commerciale. Choisir les moyens d'informations et de dialogue avec l'équipe commerciale. Préparer les outils de vente pour l'équipe commerciale. Le cycle d'adoption. Les nouveaux modèles & parcours digitaux. Les nouveaux Business Models. Définir la stratégie commerciale. Manager la force de vente : recrutement, motivation, rémunération, contrôle, évaluation.

Durées de la formation *20h en cours du jour
Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00427946	du 10/01/2024 au 31/12/2025	(64)	FORMAPACK		Non éligible	FPC