

# 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	