

Réussir son plan d'action commercial

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

Mettre en place une démarche commerciale structurée, formalisée à travers un plan d'action commerciale; Optimiser la gestion d'un portefeuille de clients et prospects en allouant au mieux les ressources en temps et actions de l'équipe; Fédérer l'équipe autour du plan d'action commerciale; Savoir "vendre" son PAC à sa hiérarchie et à ses collaborateurs; Prendre du recul sur ses actions commerciales.

Contenu et modalités d'organisation

Mettre en place une démarche commerciale structurée, formalisée à travers un plan d'action commerciale; Optimiser la gestion d'un portefeuille de clients et prospects en allouant au mieux les ressources en temps et actions de l'équipe; Fédérer l'équipe autour du plan d'action commerciale; Savoir "vendre" son PAC à sa hiérarchie et à ses collaborateurs; Prendre du recul sur ses actions commerciales.

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
00427948	du 10/01/2024 au 31/12/2025	(64)	FORMAPACK		Non éligible	