



COMMERCIAL & MARKETING

Accélérer votre performance commerciale

OBJECTIFS

- ✓ **Professionaliser** la démarche commerciale de l'entreprise, de la vision stratégique au déploiement opérationnel d'un plan d'action
- ✓ **Structurer** l'équipe commerciale pour atteindre les objectifs

COMMENT

Deux formules d'accompagnements proposés (court ou un long), selon les résultats attendus et le temps mobilisable sur le projet par votre entreprise.

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL : 3 clés d'entrée pour faciliter votre progression

- Définir ou formaliser ma stratégie commerciale : segmenter mes marchés, différencier mon offre, diversifier mon activité etc.
- Organiser ma fonction commerciale : structurer mes process commerciaux, outiller (y compris outils numériques) & manager mon équipe etc.
- Mettre en place mon plan d'actions : déployer mon outil de relation client, prospecter, vendre sur internet, utiliser les réseaux sociaux dans ma démarche commerciale etc.

FORMATION ET ATELIERS COLLECTIFS : modules au choix

- Réussir ma négociation commerciale
- Conduire un entretien de vente en face à face
- Les clefs pour manager efficacement mon équipe commerciale
- Réussir mon pitch commercial
- Connaître et s'appropriier les outils numériques au service de mon activité commerciale

POUR QUI ?

TPE, PME, ETI régionales du secteur de l'industrie et services à l'industrie

DURÉE FORMULE 1

Entre 3 et 6 mois



SESSIONS
COLLECTIVES

4 demi-journées
de formation

Coût total
FORMULE 1

6 050 € HT



SESSIONS
INDIVIDUELLES

8 demi-journées

Reste à charge
entreprise

1 815 €

DURÉE FORMULE 2

Entre 6 et 12 mois



SESSIONS
COLLECTIVES

4 demi-journées
de formation

Coût total
FORMULE 2

8 850 € HT



SESSIONS
INDIVIDUELLES

12 demi-journées
d'accompagnement

Reste à charge
entreprise

2 655 €

CONTACT

Marion CRETENET
marion.cretenet@ene.fr
07 82 50 99 30