

100%

FORMATION

Découvrez les nouveautés  
du dispositif 2018 - 2019

100 %

## FORMATIONS

- ♦ PRÉSENTIELLES
- ♦ DIGITALES TUTORÉES
- ♦ CLASSES VIRTUELLES
- ♦ BLENDED LEARNING

## FORMATS VARIÉS

- ♦ CONTINUS  
DISCONTINUS
- ♦ EN CENTRE  
DE FORMATION
- ♦ EN ENTREPRISE

## FORMAT DE LA FORMATION

Formation présentielle en intra ou inter

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Savoir mener un diagnostic de son entreprise sur le marché (SWOT analysis) ;
- Être en capacité d'élaborer son plan d'actions
  - \* Les outils pour construire un plan d'action ;
  - \* Savoir définir des objectifs de développement et de fidélisation et planifier les actions correspondantes.

## PRÉ REQUIS

Toute personne ayant en charge la stratégie commerciale et/ou marketing

## DURÉE

7 heures

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

### Programme

#### **Matin : Utiliser le SWOT pour établir un diagnostic**

##### **Le diagnostic SWOT**

- Méthode et mise en œuvre

##### **Connaitre ses clients**

- Leurs besoins et attentes en fonction de leurs tailles et natures
- Tisser des liens pérennes

#### **Après-midi : élaborer un plan d'action commercial**

- Cibler sa clientèle : segmenter le marché pour renforcer l'efficacité
- Prospection directe et indirecte
- Gestion de la fidélisation (valorisation du capital client)
- Le « juste prix »
- Mettre en marché (plan d'action commercial et marketing, planification)

## LIEU

Dans notre centre au 21 rue Charles Fourier 75013 Paris, possibilité dans vos locaux en intra

## ÉVALUATION

Etude de cas

## CONTACTS

Thomas Kocinski  
Chargé du développement commercial

01 45 88 15 40  
Thoms.kocinski@asfored.org