

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Définir sa stratégie commerciale

DURÉE ESTIMÉE

0h00

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Savoir analyser son marché et sa concurrence**
- **Identifier ses segments de clientèle et de besoins**
- **Définir ses objectifs commerciaux et ses indicateurs de performance**
- **Formaliser son plan d'actions et ses rituels**

PRÉ-REQUIS

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

COMPÉTENCES

MOYENS D'ENCADREMENT

MÉTHODES MOBILISÉES



02 23 36 00 06



contact@inovaction-formation.com



233 rue de Chateaugiron
35000 RENNES

MODALITÉS D'ACCÈS

MODALITÉS D'ÉVALUATION

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

DEBOUCHÉS

Après une analyse approfondie, nous serons en mesure de vous proposer un contenu de formation plus adapté à votre besoin



02 23 36 00 06



contact@inovaction-formation.com



233 rue de Chateaugiron
35000 RENNES