

Stratégie Commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Créer et mettre en œuvre une animation commerciale sur le point de vente
- Optimiser les outils marketing
- Concevoir des moyens de fidélisation de la clientèle

Formation

A l'issue de cette formation, vous serez capable de construire une stratégie commerciale grâce à des actions événementielles ciblées

PROGRAMME :

1^{er} JOUR Matin

Auto-évaluation par les stagiaires de leurs points forts et leurs points faibles

Définir les divers événements commerciaux

- ✓ Être capable d'analyser son point de vente
- ✓ Comprendre les objectifs et l'outil de stratégie événementielle
- ✓ Sélectionner les événements en fonction de la typologie du point de vente

Après-midi

Définir une stratégie à long terme

- ✓ Positionner les événements sur l'outil marketing
- ✓ Exprimer ses choix

2^{eme} JOUR

Matin

Maîtriser l'organisation des événements

- ✓ Créer un mode opératoire et une TimeLine
- ✓ Mesurer le retour sur investissement

Après-midi

Optimiser la fidélisation

- ✓ Identifier les outils de fidélisation
- ✓ Transformer une nouvelle cliente
- ✓ Séduire sa clientèle en innovant

Stratégie Commerciale

Public concerné :

professionnel (le) /Artisan

Prérequis :

Aucun

Effectif maximum :

12 participants

Durée :

2 jours soit 14 heures

Tarif : 495 euros Net de taxe

Date : voir calendrier

Lieu de formation :

à déterminer

Modalités D'accès :

à la signature de la convention

Délai d'accès : 30 jours à 48 h avant la formation

Accessibilité aux personnes atteintes d'un handicap :

Nous contacter

Méthodes et Moyens pédagogiques :**Pédagogie expositive et démonstrative :**

Cours et expérience du formateur. Tutoriel technique .Produits techniques. Salon d'application .

Accès à une communauté (groupe privé)

Outils pédagogiques :

Fiches pédagogiques et techniques.

Supports visuels et fiches techniques. Tête d'étude(étaux) ou modèle. Nuancier.

Modalités d'évaluation :

Ateliers pratiques sur modèle ou tête d'étude.

QUIZ d'évaluation pour mesurer l'atteinte des objectifs

Evaluation à chaud par questionnaire de satisfaction

Evaluation à froid 1 mois

LES + DE LA FORMATION :

- ✓ L'accompagnement post-formation
- ✓ Notre centre de formation s'engage à suivre et à conseiller de façon régulière et personnalisée chacun des stagiaires si besoin
- ✓ Accès aux espace e-Learning (pendant et après la formation), méthodes de travail
- ✓ Accès à une communauté Facebook groupe privé entre stagiaires et formateur pour trouver de l'entraide et de la motivation

ENCADREMENT :

Carolle DURAND

Graziella Debousse

Responsable pédagogique et formatrice en coiffure & Conseil en Image

Contact : 06 74 15 43 56

IFGD

11 chemin de Beaulieu

26200 MONTELIMAR

Tél : 06 74 15 43 56

Mail : contact@ifgd.fr

www.formation-relooking-gd.com

Numéro de SIRET : 383 305 786 00048 - APE 8559A

Numéro de déclaration d'activité : 82 07 00866 07
(Cet enregistrement ne vaut pas agrément)