



OBJECTIFS

- Comprendre son environnement commercial
- Connaître et analyser son offre
- Construire sa démarche commerciale
- Choisir et mettre en œuvre les outils de la préparation commerciale

INFORMATIONS PRATIQUES

- **Type de parcours :** formation présentielle et/ou à distance
- **Lieu de formation :** ESCAM Brest ou Intra-entreprise
- **Modalités pédagogiques :**
Apports théoriques et pratiques
Réflexions de groupe et échanges à partir de cas réels
Mises en situation
Cas pratiques
- **Évaluation :** appréciée par le formateur
- **Certification obtenue :** attestation de compétences

CONTACT



BREST - LORIENT

02 98 34 46 53 / 07 88 61 28 27

service.entreprises@escam.bzh

CODE APE : 8542Z

N° SIRET : 81436722300058

N° D'ACTIVITÉ : 53 29 08 894 29

PRÉPARER SA DÉMARCHE COMMERCIALE

Formation continue - Commerce

Publics :
Chef ou créateur d'entreprise
Responsable commercial
Commercial

Durée : 1 jour

Tarif : nous consulter

PROGRAMME

8h15-8h30

Accueil

8h30-12h00

1. Préparer son activité

- Identifier son positionnement
- Analyser la structure de son marché
- Construire son périmètre commercial

2. Définir ses marges et leviers de négociation

- Identifier ses structures de coût
- Connaître les leviers de négociation
- Construire sa stratégie de négociation

12h00-13h30

Pause déjeuner

13h30-17h00

3. Fixer ses objectifs

- Connaître les outils d'analyse commerciale
- Savoir utiliser les outils commerciaux
- Construire son plan d'activité commerciale

4. Préparer ses rendez-vous

- Collecter la bonne information
- Savoir faire bonne impression
- Organiser son activité

Contenus personnalisés et adaptés en fonction des objectifs et/ou du profil des participants.



ESCAM est accessible
aux personnes
en situation de handicap

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Suivez-nous en cliquant ici :



ESCAM.BZH

Mise à jour janvier 2022