

Programme de formation **EMBARQUER LES DÉCIDEURS DANS MON PLAN D' ACTIONS COMMERCIAL**



3 jours pour

Analyser la performance de mes secteurs et construire des plans d'actions adaptés

Valoriser auprès des décideurs mon diagnostic et «vendre» le plan de développement commercial associé

Négocier les modalités et engager les décideurs dans l'action

Gagner en influence au sein de l'écosystème commercial

Cible : populations d'animateurs de réseau de distribution, ayant la responsabilité du développement de la performance commerciale sans relation hiérarchique avec les décideurs du réseau

L'enjeu de leur mission est de construire et vendre le plan de développement de leur territoire et d'engager les décideurs dans les actions



Réaliser le diagnostic de la performance commerciale sur son territoire et définir sa stratégie de développement



Faire adhérer à sa stratégie et vendre le plan d'actions commercial



Négocier les moyens et ressources et obtenir l'engagement des décideurs et acteurs-clés

Les ++ de la formation

- Un format atelier de travail individuel et collectif sur la base de situations réelles ponctué de mises en situation individuelles, de séquences collectives de partage et de jeux «hors contexte»