Axioncom
Partageons nos talents

MIEUX COMMERCIALISER SON ETABLISSEMENT

« Comment booster ses ventes?»

Objectifs :

- Apprendre à positionner son établissement sur son marché
- Construire des offres, outils et supports commerciaux efficaces
- Etre capable de mettre en œuvre une démarche commerciale active de proximité
- Maîtriser les enjeux de la relation client
- Etablir son plan d'actions commerciales

Déroulement du stage :

Le déroulement de la formation s'appuiera à la fois sur des mises en situation, sur la présentation d'outils méthodologiques généraux et sur l'accompagnement de l'établissement dans la transposition de ces derniers dans son entreprise

Nos formateurs certifiés :

Vincent Boulanger
Magali Dumas
Delphine Porcher

Public concerné :

- Directeur
- Chef de réception
- Réceptionniste
- Toutes personnes en charge de la commercialisation

Pré-requis :

- Profil commercial
- Etre en activité dans un établissement.

Durée du stage :

2 jours — 14 heures

Effectif minimum :

2 personnes

Modalités d'évaluation :

En début de formation :
Evaluation des acquis/quizz

En cours de formation :
Exercices en situation

En fin de formation
Evaluation des acquis/quizz

Axioncom
Partageons nos talents

Méthodologie pédagogique :

- Présentation par vidéo projection
- Alternance d'exposés théoriques, d'exercices pratiques et jeux de rôle
- Participation active des stagiaires
- Rédaction d'une note de synthèse permettant de dresser une feuille de route commerciale

Itinéraire pédagogique :

Positionner son établissement

Déterminer les forces et les faiblesses de son établissement
Identifier ses concurrents
Connaître son environnement
Segmenter son marché

Construire ses outils commerciaux

Les lettres types
Les supports de ventes et de visibilité
La gestion des fichiers clients
Le Publipostage

Réussir ses offres promotionnelles

La règlementation en matière d'affichage des prix
La stratégie
L'élaboration des offres
La mise en avant

Optimiser sa performance commerciale

La gestion des demandes naturelles : apporter la bonne réponse client
Les actions de prospection : terrain & téléphone

Etablir son Plan d'Actions commerciales : clef de l"organisation commerciale

Etablir des Objectifs
Identifier les Cibles
Evaluer les Périodes de commercialisation
Définir son Budget