

Comment écrire sa stratégie de développement commercial ? (Partie 1)

« Ce module est à destination des membres du réseau Charlott' ayant la qualification minimum d'animatrice de groupe. C'est la raison pour laquelle cette formation est rattachée au développement des compétences managériales, rubrique « Management et développement du leadership ». Son objectif premier est de permettre de planifier un an à l'avance sa stratégie de développement commercial.»

Objectifs

1. Mieux connaître notre marché et la concurrence
2. Savoir utiliser les outils d'aide à la vente mis à ma disposition par Charlott'
3. Rédiger sa stratégie de développement commercial

Pour qui ?



Programme

1. Connaissance du marché
2. Rappels des points forts et des attentes des consommatrices par rapport au canal de la vente directe
3. Classement des outils marketing à ma disposition
4. Ecrire sa stratégie de développement commercial
5. Suivre ses résultats

Durée

1h45

Charlott' académie
Développer vos compétences est notre métier



Les + de cette formation

- Module inédit
- Formation qui s'inscrit dans la durée
- Mise en pratique immédiate

Pratique

- Date, lieu, horaires, formateur dans votre espace conseillère, Charlott'académie :

Evenements Secteur
Cliquez ici

- Coût : Gratuit (équivaut à 300€ dans un organisme de formation)