DURÉE 1 jour (7 heures)

RÉFÉRENCE

COMMXVMAP/EN003

PRÉ-REQUIS

Expérience mini. de 2 à 3 ans dans la fonction commerciale

PUBLIC

Directeurs généraux, commerciaux, marketing, Chef des ventes, responsables grands comptes.

NIVEAU

...-

ANIMATION

Directeur commerciaux, marketing

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Cas pratique, quizz, équipement informatique, support de cours. Évaluation formative et sommative.

LIEU

198 Avenue de Verdun 92130 Issy Les Moulineaux (Possible en Intra entreprise)

UNKONITO Expert

SARL au capital de 1.000 euros N° SIRET : 809 348 610 00025 Activité Formation continue d'adultes 8559A

> 198 Avenue de Verdun 92441 Issy-Les-Moulineaux cedex

Tél : 01.73.05.30.00 www.unkonitoexpert.com contact@unkonitoexpert.com

NDA 11922294992 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État)

*prix par personne pour la durée de la formation soumis à conditions générales de vente montant exprimé hors taxes



PROGRAMME

- Analyse de l'offre, les 4P : prix, produit, promotion, place.
- Forces et faiblesses de la concurrence.
- · Psychologie des acheteurs.
- · Environnements concurrentiels.
- Évolution des fonctions et bénéfices produit.
- Négociation et maîtrise des prix.
- · La gestion des stocks.

OBJECTIFS VISÉS

- Monter en gamme.
- Vendre des produits plus chers.
- Négocier avec des interlocuteurs plus expérimentés.
- Anticiper les besoins.
- Maximiser les marges.
- Augmenter la marge brute.
- · Optimiser la gestion des stocks.

FINALITÉS

- · Test final.
- Attestation de fin de formation.

ÉLIGIBILITÉ DE L'OFFRE

 Cette formation est éligible au Plan de Développement des Compétences.



