

Accompagnement commercial

Vos objectifs

La liste est non exhaustive en fonction des attentes/besoins du dirigeant :

- définir sa cible de prospection
- définir l'avatar client type
- valoriser les produits/services de l'entreprise
- définir un storytelling autour de la proposition de valeur
- améliorer ses taux de conversions (taux de prospects, rendez-vous clients, propositions, devis, signature)
- mettre une stratégie commerciale en cohérence avec les valeurs, l'histoire de l'entreprise
- utiliser différents canaux de prospections/communications
- organiser sa prospection
- obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés
- améliorer ses taux de conversion
- définir un script de prospection efficace
- décrocher des rendez-vous clients plus facilement
- réussir ses rendez-vous clients
- mise en situation sur des cas pratiques que le dirigeant rencontre
- améliorer sa réputation
- développer son chiffre d'affaires sans augmenter le nombre de prospects
- utiliser les réseaux sociaux pour gagner des affaires, etc.

Notre solution

Parcours d'accompagnement personnalisé pour :

- prendre du recul sur son activité
- définir les objectifs de vente à atteindre pour les prochaines années pour chaque cible
- formaliser le plan d'action commerciale et ses indicateurs de suivi (étapes successives, moyens à mettre en place, intervenants, indicateurs, échéances & planning)
- détecter les axes à mettre en place pour communiquer, mettre en œuvre et piloter le PAC à l'aide d'indicateurs de suivi

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants, entrepreneurs



MODALITÉS

Demi-journées non consécutives à planifier



DURÉE

5 demi-journées



TARIF

425 € la ½ journée (soit un montant global de 2 125 € HT)

Points forts I Une expertise sur le sujet reconnu auprès des entrepreneurs/dirigeants de l'Essonne
100 % de taux de satisfaction des dirigeants accompagnés en individuel

RENSEIGNEMENTS

01 60 79 91 91

essonne.cci.fr

 CCI ESSONNE