

Organisme de formation n°53 35 06 34 235



# STRATÉGIES DE VENTE

---

115 bd de Metz - 35700 RENNES  
02 99 27 41 00 - [info@ideis.com](mailto:info@ideis.com)  
[www.ideis.com](http://www.ideis.com)



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie  
d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION

# STRATÉGIES DE VENTE

## FORMATION : VENDRE EN STRATEGIE

### OBJECTIFS

- Associer les parties prenantes au plan d'actions commerciales
- Identifier les priorités de l'action commerciale en regard de la stratégie
- Élaborer le plan d'actions commerciales par cible
- Analyser le portefeuille client et la performance commerciale

### CONTENU

- Traduire les objectifs stratégiques en objectifs commerciaux
- Définir sa zone de responsabilité et évaluer les ressources nécessaires tant humaines que financières
- Passer d'objectifs collectifs à des objectifs et des plans d'actions individuels
- Etablir un tableau de bord pour piloter et suivre les actions commerciales

### MODALITÉS

- Tarif : à partir de 1850€ HT / jour + ingénierie pédagogique
- Méthodes mobilisées : apports théoriques, mises en situation, cas pratiques
- Accessibilité : accessible aux Personnes en Situation de Handicap. Contactez le référent handicap IDEIS pour adapter la formation
- Modalités d'évaluation : questionnaire de fin de formation
- Durée : 14 heures
- Pré-requis : autopoositionnement
- Délai d'accès : 4 à 6 semaines

## FORMATION : GAGNER UN CLIENT ET REPARTIR LES RÔLES

### OBJECTIFS

- Repositionner au travers du rôle du KAM tout le processus de la relation client
- Penser le client au cœur de l'organisation commerciale

### CONTENU

- La répartition des rôles au sein des organisations
- L'animation d'une équipe non-hiérarchique dans l'acquisition d'un nouveau compte
- L'animation d'une équipe non-hiérarchique dans la vie courante de la gestion d'un client
- La gestion humaine des situations de crise client

### MODALITÉS

- Tarif : à partir de 1850€ HT / jour + ingénierie pédagogique
- Méthodes mobilisées : apports théoriques, mises en situation, cas pratiques
- Accessibilité : accessible aux Personnes en Situation de Handicap. Contactez le référent handicap IDEIS pour adapter la formation
- Modalités d'évaluation : questionnaire de fin de formation
- Durée : 14 heures
- Pré-requis : autopoositionnement
- Délai d'accès : 4 à 6 semaines

**CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR DAVANTAGE  
AU SUJET DE NOS FORMATIONS.**

[INFO@IDEIS.COM](mailto:INFO@IDEIS.COM)