

Formations

GENILEM
VALAIS

Donnez un nouvel élan à votre relation-client



Comment améliorer ses ventes, connaître son client, diffuser un message correctement ?

Programme de 3 demi-journées

Formations

Comment améliorer ses ventes,
connaître son client,
diffuser un message correctement ?

« Décrypter le processus de vente
et découvrir la vérité sur votre client »

Objectifs pédagogiques :

Ce cours a pour objectifs d'améliorer votre connaissance du client, ses comportements, ses attentes, ses motivations, ses barrières d'achat. Il vous permettra d'acquérir des compétences pour définir votre politique commerciale, identifier votre valeur ajoutée, repérer les « insights » des clients. Vous pourrez également, à la fin de la formation, valider l'adéquation entre votre connaissance du client et le support de communication à utiliser.

Cible : Cette formation s'adresse à tous ceux qui souhaitent peaufiner une démarche commerciale structurée. Dirigeant, cadres ou chef d'une PME nouvelle ou existante, responsable du département commercial ou marketing, vous êtes tous les bienvenus !

Vous repartez avec :

- Un plan d'action commercial personnalisé à mettre en œuvre immédiatement
- Une méthodologie applicable de suite.

PROGRAMME

1^{re} demi-journée

Exploration & ciblage
Etude du marché
Segmentation

2^e demi-journée

Positionnement
Proposition de valeur
Messages clés

3^e demi-journée

Pricing
Promotion
Distribution

Prix :

Les prix s'entendent soit pour une demi-journée à CHF 90.- soit à CHF 250.- les 3 demi-journées. Ils comprennent la formation ainsi que les supports de cours.

Date en 2017 :

1^{re} session: 11 octobre
2^e session: 18 octobre
3^e session: 25 octobre
Horaire : 08h00 à 12h00

Lieu :

Les cours ont lieu à Sion, au centre de formation de notre partenaire, la banque Cantonale du Valais.

Inscription : par e-mail eric.balet@genilem.swiss ou par téléphone **079 324 06 03**

www.genilem.swiss/valais

Avec le soutien de

