

## SAVOIR DEFINIR UN OBJECTIF DE VENTE CREDIBLE

1 JOUR	INTER ENTREPRISES 10 MAXIMUM
<u>PUBLICS CONCERNES</u> Dirigeants d'entreprises, Responsables commerciaux	<u>CONDITIONS DE RECEVABILITE DES SALARIES EN FORMATION</u> Personne ayant une fonction « commerciale » au sein de la structure

### OBJECTIFS GENERAUX

### *Si vous souhaitez développer votre chiffre d'affaires en 2010*

Cette journée est une opportunité **pour structurer votre démarche commerciale** en revisitant les fondamentaux de votre stratégie : positionnement, ciblage, offre produit et prix de vente. La finalité est de vous donner les moyens d'arriver à atteindre un chiffre d'affaires crédible.

### PROGRAMME

- ☞ Pourquoi définir un objectif de vente annuel
- ☞ Approche générale de l'objectif : cibles, offre produit, prix
- ☞ Méthode de calcul de l'objectif de vente
- ☞ Mise en pratique

DUREE	COÛT	LIEU
	<b>pédagogique</b>	
1 jour de 7 heures 9h à 17h30	249 € net de taxe	25 avenue des Mondaults 33270-Floirac

### DATES

**Vendredi 27 novembre 2009**

**Date limite des inscriptions  
16 /11**

## ORGANISATION PEDAGOGIQUE

### Les éléments essentiels de la pédagogie Q-ORUS sont :

- ☞ Partir des situations concrètes des participants pour amener les apports théoriques
- ☞ Travailler une technique, la mettre en application, débriefer en groupe...

### La formation est interactive et propose :

- ☞ Des temps de réflexion sur la pratique actuelle du participant, les pratiques à développer, des apports d'informations.
- ☞ Des illustrations.
- ☞ Des jeux de rôle permettant la mise en situation des participants

## FORMATEUR : LAURENCE TROQUEREAU

- ☞ Conseiller en entreprises, ayant une expérience de 10 ans de management d'équipe et de recrutement de commerciaux
- ☞ Expert en techniques de Communication et en techniques de vente (développement de la relation Gagnant/Gagnant)
- ☞ Spécialiste de la gestion de projets opérationnels.
- ☞ Accompagnement des personnes dans la création de projets opérationnels (création d'entreprises, d'associations)
- ☞ Formation coach

## MODALITES D'INSCRIPTION

par mail [gorus@wanadoo.fr](mailto:gorus@wanadoo.fr), ou par téléphone au 05 56 321 693  
Votre inscription sera validée dès réception du chèque

Ou par fax au 05 56 321 693

Merci de nous retourner ce document signé avec le tampon de la société

le règlement est à adresser avant le début de la formation.