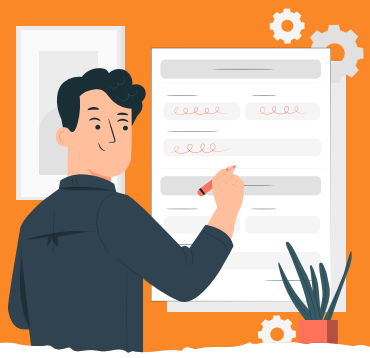
Mon offre Signature !

PERSONNALISER SA STRATÉGIE D'ENTREPRISE



PUBLIC VISÉ

Avant la formation, le stagiaire (sans niveau ou prérequis spécifique) est concerné quand :

- Il crée son entreprise
- Il rachète une entreprise
- Il est gérant d'une entreprise qui stagne
- Il est le patron d'une entreprise déficitaire
- Il ressent un besoin d'outils pour gérer son entreprise

OBJECTIFS

Après la formation, le stagiaire saura :

- Réaliser un diagnostic de son entreprise
- Définir une stratégie de développement adaptée à sa situation
- Construire un plan d'actions commercial et de développement
- Piloter des indicateurs de la réussite
- Organiser son activité et prioriser ses actions

PROGRAMME

Choisissez 3 thèmes parmi ceux ci-dessous (ou d'autres en entretien).

Définir sa cible et construire une communication adaptée

Appréhender la chose, son prix et les attentes clients

Calculer son point zéro et assumer ses tarifs

Contractualiser dans une démarche gagnant-gagnant

Construire son plan d'actions commerciales

Organiser son temps et prioriser ses missions

Analyser les situations grâce à des indicateurs fiables

Identifier les leviers de progression et construire un plan d'actions à moyen et long terme

DURÉE 7H | **TARIF : 1 100 €** | **INDIVIDUEL**

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation se déroulera :

- En présentiel. Des annexes de travail papier seront distribuées en salle et le support transmis en fin de session
- Evaluation des acquis tout au long de la formation sous forme : plan d'actions ou matrice KISS ou rapport
- Evaluation de la satisfaction à chaud en fin de session
- Méthodes pédagogiques : exposé descendant // mise en situation // étude de cas // approche expérientielle
- Outils pédagogiques : ANALYSE TRANSACTIONNELLE // SWOT // VAK // TRAJECTOIRE // POINTS OF YOU

- *Inscription sur le site internet et confirmation suite à un entretien préalable*
- *La session peut s'adapter à certains handicaps, veuillez nous contacter pour envisager la solution la plus adaptée*