



PUBLIC

Tout professionnel libéral



PRÉ-REQUIS

Être en profession libérale
(réel ou auto entrepreneur)
depuis au moins un an
et contribuer au FIF PL



DURÉE

1 Journée 7h (9h-17h30)



Moyen et support pédagogiques

Salle de formation équipée
de vidéoprojecteur,
paperboard. Powerpoint.



Méthodes pédagogiques

Méthode d'animation active
et participative, exercices de
réflexion et cas pratiques



Méthodes d'évaluation des acquis de formation

Évaluation des acquis et évaluation de
satisfaction des stagiaires à l'issue de la
formation



DÉFINIR SA STRATÉGIE COMMERCIALE

Finalité de la formation

Les participants seront
capables de définir leur
stratégie commerciale
et d'analyser la concurrence

Objectif pédagogique de la formation

1. Concevoir et se fixer
des objectifs
2. Clarifier ses objectifs
et la mise en œuvre de sa stratégie
3. Comment favoriser la réussite

Intervenant

Avec la participation de
Nicolas AMBLARD
Gestionnaire de projet,
Formateur, développeur
web.

PROGRAMME DÉTAILLÉ - en présentiel

09H00 : Accueil, présentation et tour de table

09H30-11H30 Analyse de la stratégie et de la cible

- Définir les priorités de l'action commerciale en regard de la stratégie
- Analyser son marché pour identifier les priorités stratégiques
- Décider des actions et construire son business plan

11H30 / 12H00 : Conclusion, bilan, évaluation finale



Accessibilité : Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Vous pouvez vous renseigner sur les conditions d'accès à notre formation auprès du référent handicap
informations formation.oriffplauvergne@gmail.com