**PILOTAGE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL Jour 1 : Stratégie et Objectifs**

***Public :***

Le binôme « décisionnaires » : Administrateur-trice-s + dirigeant-e-s

***Objectifs :***

* + Définir les objectifs et stratégies à 2 ans
	+ Intégrer les enjeux organisationnels
	+ Identifier les conditions de réussite
	+ Adapter les moyens

***Documents à apporter :*** un mail sera envoyé 15 jours avant la formation

* + Budget prévisionnel 2017 (-2018)
	+ Analyses du CA par segments de clientèle
	+ Prise de recul sur les freins au développement (questionnaire)

***Contenu :***

* Travail sur la relation entre objectifs et potentiel local : diagnostic, projection, définition objectifs et axes développement
* Formalisation de la stratégie et du positionnement
* Détermination des processus « clients », clés clients : appels entrants, relation client, traitement des réclamations
* Intégration de la fonction développement dans l’organisation : définition missions, réunion d’équipe, pilotage commercial, stratégie recrutement ad’hoc

***Méthodes Pédagogiques :***

* Afin de réunir les conditions de réussite de votre développement commercial, toutes les parties prenantes de votre structure dans la définition de la stratégie et des objectifs y sont associées.
* Il s’agit d’une formation-action, dont l’objectif est opérationnel et personnalisé : les documents de travail préparés en amont par les stagiaires seront la base de départ de notre travail.
* La méthode garanti la confidentialité de vos données.