

## OPTIMISEZ LA GESTION COMMERCIALE ET FINANCIERE DE VOTRE POINT DE VENTE

### Objectifs :

- Développer le CA de votre entreprise / point de vente par l'élaboration d'un plan d'action personnalisé
- Développer vos compétences sur les 4 leviers primordiaux pour réussir votre croissance et assurer votre pérennité

### Point téléphonique avec le formateur :

- Faire le point sur vos attentes
- Faire le diagnostic de votre activité sur les 4 leviers (produit - prix – merchandising - promotion)
- Délimiter vos contraintes et vos marges de manœuvre

Objectifs : Définir votre problématique pour vous proposer un plan d'action adapté. Identifier les axes d'amélioration de votre travail quotidien.

### Sur site :

- Bilan du point téléphonique
- Echange sur vos méthodes de travail
- Réflexion sur vos axes d'amélioration
- Présentation des différentes actions possibles en tenant compte de vos contraintes
- Construction des actions commerciales avec la hiérarchisation des tâches : de la préparation à l'action, au suivi et bilan
- Apport de formations techniques pour mener à bien les actions commerciales (rétro planning, base de données, TDB, plan de vente...)
- Mise en place opérationnelle des actions retenues (quoi, qui, quand, où, comment...)

### Suivi (téléphone, e-mails) :

- Suivi de l'avancement des actions
- Mesures correctives si besoin
- Apports théoriques ou techniques si besoin

Chacun des points ci-dessus sera traité par :

- Des apports théoriques
- Des exercices
- Une évaluation des acquis