


## Fiche d'offre de formation

<i>Informations générales</i>			
<b>Thème : Exportation et commercialisation</b>			
<i>Informations sur l'activité</i>			 <small>service conseil planification stratégique</small>
<b>Titre</b>	<b>Vers une gestion stratégique des ventes (approche et indicateurs de vente stratégiques)</b>		
<b>Contenu</b>	<p>Trop souvent l'entreprise se fixe des objectifs de vente qui ne reposent pas sur un processus rigoureux et en cohérence avec les objectifs du plan stratégique...quand il y en a un. Le suivi des objectifs de vente n'est pas non plus systématisé dans l'entreprise ainsi que la définition de principes et d'une philosophie d'approche de vente qui ne maximisent pas les chances de l'entreprise de réaliser ses objectifs et ses efforts de prospection. Il devient alors important d'avoir une gestion stratégique des ventes définie et des indicateurs pertinents. La formation donnée par ST marketing vise à <u>donner à l'entreprise un processus d'objectifs et de gestion des ventes efficace et portés sur l'action et la réflexion stratégique</u>. L'approche, le contenu et le ton de la formation sont exprimés dans un style dynamique, pragmatique et reposent sur le gros bon sens !</p>		
<b>Forme</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Questions de réflexions pour susciter les échanges et favoriser un auto-diagnostic sur la gestion des ventes</li> <li>- Présentation de cas concrets pour appuyer les notions présentées</li> <li>- Texte synthèse qui rappelle les concepts</li> </ul>		
<b>Langue</b>	Français	<b>Durée</b>	3,5 hres
<b>Lieu de formation</b>	À déterminer		
<b>Matériel pédagogique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Synthèse de cas concrets d'entreprises manufacturières et de détail et exemples d'application des concepts et des impacts dans le développement des affaires et la gestion des ventes</li> <li>- Résumé théorique des concepts</li> <li>- Questionnement favorisant la réflexion et l'identification des aspects à améliorer dans le l'approche clientèle</li> </ul>		
<b>Équipements et logiciels requis</b>	Fournis		

<b>Reconnaissance des apprentissages</b>	- ST marketing est agréé comme formateur et remettra une confirmation de formation et les thèmes abordés
<b>Type de reconnaissance et d'évaluation</b>	Formulaire d'évaluation

<i>Informations sur la clientèle desservie</i>	
<b>Participants</b>	- préférablement l'entreprise manufacturière avec un portefeuille de clients variés et qui vise une meilleure gestion des ventes, l'accroissement de ses parts de marché et un meilleur positionnement dans le marché
<b>Nombre de participants</b>	- 8 à 15
<b>Conditions d'admission</b>	- entreprise manufacturière
<i>Informations sur les coûts</i>	
<b>Coût</b>	Valeur 420\$ offerte à 210\$ <b>grâce à la subvention d'Emploi Québec</b> (les taxes sont calculées sur les coûts avant la subvention)
<b>Modalités</b>	Payable au moment de l'inscription
<i>Informations sur l'organisme formateur</i>	
<b>Raison sociale</b>	ST marketing et planification stratégique inc. Sylvain Tessier, formateur
<b>Adresse et code postal</b>	1) 1399 Pierre Gouge, Québec, G2E 5L5 2) 1350 Royale #505, Trois-Rivières, G2E 5L5
<b>Téléphone</b>	418-802-9336 819-378-6777
<b>Site Internet</b>	www.stmarketing.ca
<b>Courriel</b>	sylvain@stmarketing.ca

Pour de l'information supplémentaire, veuillez contacter Martine Lessard chez PÔLE Québec Chaudière-Appalaches au (418) 681-9700 poste 225 ou par courriel au [martine.lessard@pole-qca.ca](mailto:martine.lessard@pole-qca.ca)