

Fiche d'offre de formation

<i>Informations générales</i>			
Thème : Exportation et commercialisation			
<i>Informations sur l'activité</i>		 <small>service conseil planification stratégique</small>	
Titre	Vers une gestion stratégique des ventes (approche et indicateurs de vente stratégiques)		
Contenu	<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>		
Forme	<ul style="list-style-type: none"> - Questions de réflexions pour susciter les échanges et favoriser un auto-diagnostic sur la gestion des ventes - Présentation de cas concrets pour appuyer les notions présentées - Texte synthèse qui rappelle les concepts 		
Langue	Français	Durée	3,5 hres
Lieu de formation	À déterminer		
Matériel pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> - 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 - Résumé théorique des concepts - Questionnement favorisant la réflexion et l'identification des aspects à améliorer dans le l'approche clientèle 		
Équipements et logiciels requis	Fournis		

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

<i>Informations sur la clientèle desservie</i>	
Participants	- 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
Nombre de participants	- 8 à 15
Conditions d'admission	- entreprise manufacturière
<i>Informations sur les coûts</i>	
Coût	Valeur 420\$ offerte à 210\$ grâce à la subvention d'Emploi Québec (les taxes sont calculées sur les coûts avant la subvention)
Modalités	Payable au moment de l'inscription
<i>Informations sur l'organisme formateur</i>	
Raison sociale	ST marketing et planification stratégique inc. Sylvain Tessier, formateur
Adresse et code postal	1) 1399 Pierre Gouge, Québec, G2E 5L5 2) 1350 Royale #505, Trois-Rivières, G2E 5L5
Téléphone	418-802-9336 819-378-6777
Site Internet	www.stmarketing.ca
Courriel	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