

Novendi est un organisme de formation déclaré sous le numéro 11.75.39613.75 auprès du préfet de la région Ile-de-France.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Renseignements formations et inscriptions : [formation@novendi.com](mailto:formation@novendi.com)

# PRÉSENTIEL - Stratégie de vente appliquée à la profession

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Développer les capacités commerciales du dirigeant géomètre-expert et préciser sa stratégie d'entreprise:

- > comment utiliser sa position de monopole pour optimiser son dynamisme commercial;
- > comment différencier ses activités et segmenter ses marchés;
- > comprendre son portefeuille d'activités dans un environnement commercial concurrentiel;
- > préciser sa stratégie d'entreprise.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET MOYENS

- > Formation dispensée en présentiel dans un établissement recevant du public (ERP).
- > Quelques jours avant le début de la session réservée, envoi du support de cours par mail à chaque participant et disponibilité dans le compte client.
- > Lors de l'exposé de l'intervenant, chacun peut intervenir.

## ITINÉRAIRE DE LA FORMATION

Calage et apport de connaissance (3h)

- > Quizz de niveau sur la culture commerciale
- > Qu'est-ce qu'une stratégie de vente?
  - Distinguer activité et marché
  - Rural ou urbain, quelles sont les stratégies de vente mises en œuvre dans les cabinets?
  - Application à partir de mon diagnostic commercial

Construire sa stratégie commerciale (2h)

- > Etude de cas

Quelles astuces pour optimiser mes ventes et mon développement? (2h)

- > Atelier de réflexion sur nos pratiques commerciales et de management

## SUIVI ET ÉVALUATION

**Suivi**

- > Pointage des présents sur feuille d'émargement, attestation de présence disponible dans l'espace client du site [publi-topex.com](http://publi-topex.com).

**Evaluation**

Novendi est un organisme de formation déclaré sous le numéro 11.75.39613.75 auprès du préfet de la région Ile-de-France.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Renseignements formations et inscriptions : [formation@novendi.com](mailto:formation@novendi.com)

- > **Tour de table en début de formation pour évaluer le niveau et les besoins, confirmation de l'acquisition des informations à la fin de chaque séquence. L'intervenant répond aux questions complémentaires des participants posées à l'issue de la formation adressées à [a.grandperrin@publi-topex.com](mailto:a.grandperrin@publi-topex.com) qui transmettra à l'intervenant.**
- > **Quiz en fin de formation afin d'évaluer l'atteinte des objectifs.**
- > **Evaluation de la formation par le participant: questionnaire de satisfaction à chaud du stagiaire en fin de session.**

***Le programme est disponible au format PDF dans le compte client, rubrique «Documents formation», dès que l'inscription est enregistrée.***

***Cécile Freidels, référente handicap, est à votre disposition chez Publi-Topex au 01.53.89.00.80 ou par mail: [administration@publi-topex.com](mailto:administration@publi-topex.com)***