

# CONSTRUIRE LA PERFORMANCE COMMERCIALE DE SON ENTREPRISE

par Alain Muléris

## FORMATEUR/TRICE

---

Depuis plus de 20 ans en tant que commercial puis directeur commercial, Alain Muléris développe ses compétences professionnelles de la vente. Il met maintenant son expertise et son expérience au profit de ses clients pour accroître leur performance commerciale.

Il est également l'auteur du livre « Trouvez vos futurs clients » chez Eyrolles.

## OBJECTIFS, BENEFICES

---

- **Elaborer votre plan d'actions commerciales**
- **Etablir un diagnostic commercial factuel de la situation.**
- **Améliorer la performance commerciale de votre entreprise.**
- **Augmenter vos ventes grâce à un process déterminé.**
- **Améliorer votre organisation commerciale.**

## CONTENU, PROGRAMME

---

### 1ère demi journée :

Une politique commerciale, pourquoi faire ? De la stratégie à la politique commerciale.

### 2ème demi-journée :

Comment bâtir une politique commerciale ? Élaborer votre diagnostic commercial grâce à la matrice SWOT.

### 3ème demi-journée :

Déterminer vos facteurs clé de succès commercial. Structurer votre plan d'actions commerciales.

### 4ème demi-journée :

Définir votre plan d'actions commerciales concret. Respecter vos engagements commerciaux.

## METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

---

- **Travail collaboratif entre les participants et l'animateur.**
- **Pédagogie participative.**
- **Autour de contenus théoriques et d'expertise professionnelle, l'animateur privilégiera l'échange d'expérience. Le travail en groupe permettra à chacun d'obtenir un retour sur le cas précis de son entreprise.**