

Objectifs

Cette journée permet de définir les objectifs commerciaux liés au digital et d'élaborer le plan d'action pour les atteindre.

Elaboration du plan d'action commercial

Public

Associés, managers, référent digital.

Prérequis

Les participants auront au préalable suivi une présentation ou une formation aux logiciels Teogest.

Moyens Pédagogiques

Evaluation des besoins et des profils des participants.

Durée

7 heures

1- Introduction

- Cette formation s'appuie sur les réponses au questionnaire envoyé lors de la mission d'audit initial et sur les objectifs chiffrés définis avec le(s) dirigeant(s).

2- Présentation de la démarche « clé en main »

- Présentation du kit commercial aux couleurs du cabinet : support métier, argumentaires, offres types, tarifs conseillés, plans de formations clients, etc.

3- Personnalisation

- Segmentation des clients : définition des cibles prioritaires
- Adaptation du kit en fonction de la stratégie du cabinet
- Mise au point des offres et des tarifs
- Grilles de détection des besoins
- Lettres de mission

4- Plan d'action commercial

- Choix des actions : e-mailings, opérations de phoning, petits-déjeuners de présentation des services, réseaux sociaux.
- Répartition des tâches (rôles des associés et des collaborateurs)
- Calendrier des actions