

# Viser juste avec ses actions commerciales

[www.lesautodiagnosics.fr](http://www.lesautodiagnosics.fr)

Pour développer votre chiffre d'affaires, sachez évaluer l'organisation et l'efficacité commerciale de votre entreprise, définir votre plan d'actions.

## Témoignages



**Myriam  
Reverdy-Raud**  
ARS  
Saint-Jean-d'Angély

« Pour assurer la pérennité et le développement de nos activités sculpture, taille de pierre, plâtrerie traditionnelle et staff, nous avons initié un projet de diversification vers le marché des particuliers. L'autodiagnostic Actions commerciales, nous a permis de repérer et décliner nos atouts liés à notre position sur le marché des professionnels, confirmer et construire les actions commerciales ainsi que l'organisation humaine pour réussir auprès d'une clientèle de particuliers. »



**Aurélie Pinard**  
Château de l'Yeuse  
à Cognac

« De nouvelles fonctions de commerciale m'ont été confiées au sein de l'entreprise et ma directrice a trouvé l'autodiagnostic idéal pour m'y préparer. Les 2 jours se sont révélés très enrichissants. Cela m'a permis de me rassurer pour débiter cette nouvelle aventure et d'organiser ce nouveau poste pour qu'il soit le plus efficace possible.

Lors de la ½ journée en entreprise nous avons mis en place avec le formateur un plan d'actions commerciales que je suis régulièrement. »

Les autodiagnosics sont des prestations de formation continue éligibles au financement par votre fonds de formation

## Points clés

- Définitions et notions fondamentales : les valeurs liées à la vente, le besoin
- L'analyse produit / marché : différenciation, avantage concurrentiel, positionnement, offre
- Le fichier client et le système d'information
- L'organisation du processus de vente : plan d'actions commerciales
- Le développement du potentiel commercial et la fidélisation des clients
- Les techniques et outils associés à l'action commerciale : communication, promotion...
- Les règles de l'autoévaluation : identification du niveau de maîtrise sur chacun des critères de l'évaluation
- La réalisation d'un bilan et d'un plan d'actions associé

## Lieux et dates 2012

**Cognac** - 7 février et 20 mars

**Rochefort ou La Rochelle** - 16 octobre et 13 novembre

**2 jours** de formation interentreprises et une **½ journée** d'application pratique et d'évaluation des acquis dans l'entreprise.

**790 euros**  
nets de taxe

## Renseignements et Inscriptions

**Mathilde Vandois**

tél. 05 46 84 11 84 • fax 05 46 99 13 28 • [m.vandois@rochefort.cci.fr](mailto:m.vandois@rochefort.cci.fr)

Conditions générales de vente consultables sur [www.lesautodiagnosics.fr](http://www.lesautodiagnosics.fr)



**CCI de Rochefort et de Saintonge**  
Corderie Royale - BP 20129  
17306 Rochefort cedex  
Tél. 05 46 84 11 84 • Fax 05 46 99 13 28  
[ccirs@rochefort.cci.fr](mailto:ccirs@rochefort.cci.fr)  
[www.rochefort.cci.fr](http://www.rochefort.cci.fr)



**CCI de La Rochelle**  
21, chemin du Prieuré  
17024 La Rochelle cedex 1  
Tél. 05 46 00 54 00 • Fax 05 46 00 54 02  
[accueil@larochelle.cci.fr](mailto:accueil@larochelle.cci.fr)  
[www.larochelle.cci.fr](http://www.larochelle.cci.fr)



**CCI de Cognac**  
23, rue du port BP 77  
16103 Cognac cedex  
Tél. 05 45 36 32 32 • Fax 05 45 36 32 28  
[contact@cognac.cci.fr](mailto:contact@cognac.cci.fr)  
[www.cognac.cci.fr](http://www.cognac.cci.fr)