

# Développement commercial

Coaching Paca

## Objectifs

- 1. Approfondir les concepts clés du marketing afin de les adapter à votre entreprise.
- 2. Renforcer le domaine de la négociation par le coaching
- 3. Organisation et gestion de votre équipe commerciale
- 4. Maîtriser les techniques de conquête commerciale et de fidélisation
- 5. Analyse et diagnostic d'une situation commerciale et élaboration d'un plan d'action commerciale

- **1. Mise en place des concepts clés du marketing pour votre entreprise.**
  - Stratégies et tactiques de négociation
  - Techniques d'écoute et de négociation
  - Définition d'une stratégie de marketing
  - Choisir un marketing mix adapté à votre activité
- **2. Gérer les ressources humaines commerciales**
  - adopter des comportements professionnels efficaces, repérage des compétences,
  - pratique de la rémunération variable, outils et systèmes de soutien.
  - adopter un style de management
  - développer votre force de vente
  - motiver et dynamiser ses équipes
  - élaboration d'une stratégie commerciale
  - création et exploitation de bases de données clients