GERFI+
L'expérience de la différence, notre plus.

Tel : 05 46 50 64 63
E-mail : contact@gerfiplus.fr

Ref. A1030

Action commerciale et marketing en ESAT et EA

OBJECTIFS

- Améliorer les capacités commerciales des stagiaires.
- Adopter un comportement commercial approprié face aux clients et donneurs d'ordres.
- Comprendre et participer à l'élaboration de la stratégie commerciale.
- Mettre en place un plan d'action commercial.

PROGRAMME

- Contexte économique
  - la politique économique
  - du contexte économique au contexte de vente
- L'action commerciale structurée autour du cycle des ventes
  - le produit et le service
  - la marque et la protection industrielle
  - la garantie, les services après-vente, les référentiels qualité
- L'emballage, le conditionnement, la livraison au client
- Les achats et les fournisseurs
- Approche commerciale
  - la stratégie de prix/produit
  - les prix et les marges
  - le devis et le contrat
  - le suivi des devis et les relances clients
  - la prestation : contrôles et objectifs qualité
  - la facturation, la gestion des paiements et du risque client
  - les actions de promotion des ventes
  - la logistique et les outils d'aide à la vente
- Trouver ses futurs clients

Méthode pédagogique : Recueil des attentes. Etudes de cas, apports théoriques, législatifs, méthodologiques, mises en situation, jeux de rôles
Remise d'un support écrit. Evaluation des acquis en début et fin de stage.

Personnes concernées / Prérequis : ETS, Moniteurs d'atelier, tout personnel exerçant des fonctions en contact avec la clientèle

Animation : Intervenant conseil en action sociale, ex Directeur adjoint d'ESAT

Nombre de participants : 12 personnes maxi

DPC : nous consulter

Durée : 5 jours, soit 35 heures

INTRA

Ce stage peut être organisé dans votre établissement avec un tarif groupe.