



ACTION COMMERCIALE SPÉCIFIQUE BÂTIMENT

OBJECTIF GÉNÉRAL :

Être capable d'établir un plan d'action commerciale et un média-planning après avoir défini les objectifs et les cibles. Analyser et développer la clientèle de l'entreprise.

PUBLIC CONCERNÉ :

Salariés des entreprises de Bâtiment ou artisans souhaitant développer leur clientèle.

PRÉREQUIS :

Maîtrise des quatre opérations et des pourcentages. Niveau Troisième recommandé.

DURÉE :

3 jours (21 heures).

HORAIRES :

De 08h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30.

LIEU DE FORMATION :

FORTEC PRO
11, rue Maurice Bouchor,
93100 MONTREUIL.

MOYENS D'ACCÈS ET HÉBERGEMENTS :

Consultez notre site Internet "fortecpro.com", rubrique "Nous rencontrer".

ÉVALUATION DE LA FORMATION :

Évaluation écrite des acquis en fin de formation.

COÛT DE LA FORMATION :

Plusieurs possibilités de prise en charge financière. Veuillez nous contacter.

Code : CBA

CONTENUS PÉDAGOGIQUES :

❑ ADAPTATION DU MARKETING AU MONDE DU BÂTIMENT

- L'étude du marché et des critères de segmentation.
- La typologie de la clientèle.
- L'analyse de la concurrence directe et indirecte.
- L'évolution prévisible du marché à moyen et long terme.
- La force de vente et sa rémunération.
- La publicité et les autres moyens de communication.
- Le développement de la clientèle par la croissance externe.

❑ NOTRE ENTREPRISE

- Son positionnement par rapport au marché.
- L'analyse de notre clientèle.
- La loi de Pareto.
- La présentation de l'entreprise.
- Construire son argumentaire.
- L'importance de l'image de marque.
- Se démarquer de la concurrence.

❑ LA DÉMARCHE COMMERCIALE

- Définir ses objectifs et ses cibles.
- Définir les actions commerciales et la stratégie de l'entreprise.
- Établir son plan d'action commerciale et le média-planning en fonction des objectifs retenus.

❑ LES CLIENTS ET PROSPECTS

- La Commission Nationale Informatique et Liberté (CNIL).
- Le crédit et le droit de rétractation.
- La publicité et le démarchage des particuliers.
- Les questionnaires Qualité.
- Le service après vente dans le Bâtiment.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Méthode expositive puis mise en application par méthode active et interrogative. Exposés, études de cas, travaux pratiques et applications.

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Salles de cours équipées des outils pédagogiques traditionnels, matériel audiovisuel et supports de cours.

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Les stagiaires devront se munir pour le premier jour de cours du matériel suivant : feuilles de papier, stylos, crayon à papier, gomme, règle, calculatrice.

CONSEILS ET INSCRIPTION :

Pour toute information, obtention d'un devis ou inscription, merci de nous communiquer les données suivantes :

Pour les particuliers :

- nom, prénom et adresse ;
- numéros de téléphone fixe et portable ;
- adresse eMail.

Pour les entreprises :

- nom et adresse de l'entreprise ;
- numéros de téléphone et de fax ;
- nom de la personne à contacter dans l'entreprise ;
- adresse eMail ;
- nom et prénom du ou des stagiaires.

Une réponse vous parviendra dans les meilleurs délais.

CONTACTS :

Jean ROTA : ☎ 06.27.96.07.53

eMail : contact@fortecpro.com

SITE INTERNET :

www.fortecpro.com