



Fiabiliser des prévisions commerciales

POUR QUI ?

Directeur commercial et Directrice commerciale, Directeur et Directrice des ventes.

POURQUOI ?

Dans des contextes économiques tendus notamment lors des phases de transition, il est essentiel de se doter d'un dispositif permettant de maîtriser ses prévisions. Un ensemble d'indicateurs permettront d'objectiver la pertinence d'une stratégie commerciale et de l'adapter en conséquence.

COMMENT ?

Quels sont les indicateurs clés? Comment les construire et comment s'assurer qu'ils restent pertinents et fiables. La formation propose plusieurs démarches qui permettent d'atteindre ces objectifs tout en l'illustrant avec des cas concrets.

NOTRE OFFRE

La formation, réalisée pour des consultants séniors, peut se dérouler soit en présentiel soit en vidéo-conférence pour une durée de 6 heures. Le nombre de participants est limité à 5. Le prix est de 1000€ HT incluant le travail préparatoire avec la Direction du client.

EN SAVOIR PLUS en écrivant à info@premieresventes.fr