

PARCOURS DÉMARCHE COMMERCIALE

Module 2 : Plan stratégique régional des ventes

Objectifs pédagogiques

- Développer sa vision des régions
- Développer son analyse et devenir un acteur de la stratégie commerciale
- Identifier les données ventes et les marchés utiles puis les exploiter
- Elaborer une stratégie régionale à partir des données de marché et des priorités de santé régionales
- Construire son plan d'action en intégrant des indicateurs stratégiques
- Devenir force de propositions stratégiques et tactiques

Les + de la formation




Accès simple 24h/24 : login + mot de passe

Pilotage de la formation par le manager

Supports de cours téléchargeables

Compatible avec Smartphones, Mac, PC, tablettes

Contact

 Marc Labourdette
 06 84 25 31 68
 marc.labourdette@brain-ed.fr

Profils concernés

Visiteurs médicaux, MSL, APM...

Méthodes pédagogiques

- Animation par un formateur expert
- Théorie + cas pratiques
- Utilisation de supports numériques : clips, vidéos, films, PowerPoint
- Remise du support pédagogique
- Recommandations sur les axes d'amélioration des participants à l'issue de la formation

Format

- Séminaire
- Durée module : 2 jours

Programme

Rôle du référent scientifique régional d'aujourd'hui et de demain autour d'un cas pratique :

- Analyse de données
- Outils d'analyse stratégique
- Identification des facteurs clés de succès
- Plan régional opérationnel
- Management de projet
- Élaboration du plan régional des ventes