

Séminaire

Analyser vos concurrents et votre environnement

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- créer des analyses de qualité permettant de positionner clairement leur entreprise dans leur environnement
- comprendre la dynamique dans laquelle évolue leur entreprise
- évaluer l'impact de la dynamique de leurs clients sur leur entreprise
- faire remonter des informations pertinentes sur la concurrence et l'environnement de leur entreprise.

A qui s'adresse ce séminaire ?

Tous les membres des équipes commerciales grands comptes.

Durée : 2 jours

Renseignements :

Evelyne Platnic Cohen

Tel : 01 47 54 96 40

Email : contact@memento-conseil.com

Programme

Approche de l'environnement économique de l'entreprise

- Concurrents,
- Règlements,
- Groupes d'influence,
- Technologies, etc..

Cycle de vie du produit

- Comparaison avec le cycle de vie de la relation client

Analyse stratégique

- Différenciation,
- Domination par les coûts
- Niches stratégiques

Analyse concurrentielle

- La collecte d'informations lors des rendez-vous clients
- Les autres sources d'informations,
- L'analyse des informations
- Exploitation pour anticiper les mouvements des concurrents

Exploitation des résultats de l'analyse tout au long du processus de vente

Approche pédagogique

Phase amont

Diagnostic de votre contexte et personnalisation de nos modules

- **prise de connaissance** et appropriation de votre vocabulaire, de votre culture d'entreprise, de vos produits
- **analyse** des documents de travail, identification des points forts et des axes de progrès
- **implication** des participants, recueil des attentes de l'ensemble des acteurs concernés
- **mise au point de supports** et d'outils pédagogiques personnalisés

Formation

Travail des axes de progrès identifiés avec des modules interactifs, autour d'une triple dimension :

- **le savoir-faire** : pour garantir de meilleures pratiques et un passage à l'acte plus facile
- **le savoir être** : pour orienter encore davantage les comportements vers la satisfaction du client
- **le mental** : pour leur permettre de cultiver leur envie au quotidien

Définition de **plans d'actions individuels** transmis au manager

Phase aval

Suivi et mesure de l'impact des formations avec Mémonto Follow up, un outil pédagogique inédit

- **mesure qualitative** : applicabilité des méthodes sur le terrain, rapidité et efficacité de la mise en place, difficultés rencontrées, ...
- **mesure quantitative** : évolution des performances de vos équipes (prises de contact, taux de conclusion, ventes additionnelles, indicateurs internes)

Mise en perspective avec le suivi des plans d'actions individuels, ...