



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



Formation : Développement commercial : externaliser ou internaliser sa force de vente

NOUVEAU

Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Connaître les différentes solutions proposées pour organiser son développement commercial
- Maîtriser l'aspect juridique et social de chaque organisation commerciale
- Comprendre le fonctionnement et les clefs du succès d'une force de vente mutualisation commerciale inter-entreprises

Intervenant :

Olivier FABREGOUL – Expert en développement commercial et marketing et spécialiste du réseau bio.

Déroulé pédagogique :

De 9h à 12h30

- Réfléchir son développement commercial en amont à la création de l'entreprise
- Les différents types de force de vente proposés
- Les statuts de chaque Force de vente
- Les modes de rémunération

De 13h30 à 17h

- Les contrats à prévoir
- Fonctionnement d'une force de vente mutualisée avec un partage d'expérience
- Externaliser ou pas sa force de vente

Public : dirigeants de TPE/PME, responsable commercial

Prérequis : avoir des connaissances fondamentales en management commercial

Coût par participant :

450 € HT / adhérent

650 € HT / non adhérent

Lieu : Avignon (84)

Date : 15 avril 2021

Délai d'accès : 10 jours avant le début de formation

Durée : 1 jour (7h)

☒ Présentiel ☐ Distanciel
☐ Blended

Contact pédagogique :

Fleur MASSON

04 90 31 55 25

fleur@ariasud.com

Contact administratif :

Laure DUPIN

04 90 31 55 08

laure@ariasud.com



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT
& DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



Méthodes pédagogiques :

Méthodes participatives
Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation
Partage d'expériences

Evaluation des connaissances :

Exercices et cas pratiques et/ou questionnaires d'évaluation. Les critères d'évaluation sont directement reliés aux objectifs cités au début du programme.

Moyens mis en place pour suivre l'évaluation de la formation :

Feuilles d'émargement et attestation de formation.

Cette formation se déroule dans un lieu accessible aux personnes à mobilité réduite. Notre référent handicap se tient par ailleurs à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation : contactez Laure DUPIN, votre contact administratif.

Programme mis à jour le 18/01/21

Organisme de formation :



N° de déclaration
d'activité :
93840215384



N° de référencement
Datadock : 0001083



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT
& DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT