

120 minutes de formation vidéo

110 questions et réponses commentées pour valider vos connaissances

Développer votre entreprise

Vos objectifs :

- Comprendre les pistes de développement possibles pour votre entreprise
- Savoir mettre en œuvre les différentes pistes de développement
- Assurer la rentabilité et la pérennité de votre entreprise

Public visé :

- Chef d'entreprise
- Conseil en développement d'entreprise

Pré-requis :

- Vouloir développer son entreprise

Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret	entrepreneur chevronné et diplômé d'expertise comptable
Nathalie Genvrin	responsable grands comptes
Henri Kowalski	consultant en organisation et en développement d'entreprise

Le contenu de la formation

Introduction

Les enjeux du développement pour toute entreprise et l'explication des causes structurelles et conjoncturelles des baisses d'activité.

Les étapes du développement d'une entreprise :

1. Analyser vos résultats commerciaux
2. Diagnostiquer vos moyens et vos contraintes
3. Déterminer votre politique marketing
4. Fixer votre politique commerciale
5. Equiper, former et animer votre force de vente
6. Fidéliser la clientèle existante
7. Vendre plus quotidiennement aux clients actuels
8. Trouver de nouveaux clients
9. Vendre grâce à Internet
10. Muscler votre force de vente
11. Ouvrir de nouveaux canaux de distribution
12. Ouvrir de nouveaux points de vente en propre
13. Lancer de nouveaux produits ou services
14. Exporter

Conclusion

Le développement d'une entreprise repose sur un plan de développement cohérent, solide et construit. Il ne se décrète pas mais se travaille et nécessite l'adhésion de l'ensemble des personnels de l'entreprise.