



Les stratégies de ventes B2B et B2C

Cette formation a pour objectif de vous enseigner les différentes stratégies de vente tant pour les entreprises que pour les particuliers.

Les stratégies sont fort nombreuses et varient selon le produit ou le service, le cycle de vente et le type d'acheteur.

Structure de la formation.

0.0 La stratégie pour ProfyGATE

- 0.1 Le QUI et le QUOI de la stratégie
- 0.2 Segmentation de la stratégie
- 0.3 Périodicité de la stratégie
- 0.4 Objectif de la stratégie

1.0 L'autorité distinctive

- 1.1 Le slogan
- 1.2 L'offre irrésistible

2.0 Le cycle de ventes

- 2.0.1 Qu'est-ce qu'un cycle et un système de vente ?
- 2.0.2 Comment bâtir un cycle ?

2.1 Storyboards

- 2.1.1 Storyboard membres ProfyGATE
- 2.1.2 Storyboard achat médias
- 2.1.3 Storyboard affiliations
- 2.1.4 Storyboard support réseaux sociaux
- 2.1.5 Storyboard Mercredis-en-OR
- 2.1.6 Storyboard Plateformes ProfyGATE
- 2.1.7 Résumé des activités suggérées

3.0 Les techniques B2B (entreprises)

4.0 Les techniques B2C (particuliers)

5.0 La promotion

6.0 Les événements

7.0 La fidélisation