FORMATION ACTION WORKSHOP

proposée par EXOP GLOBAL

2 ou 3 jours pour analyser le portefeuille clients de votre entreprise

EXOP GLOBAL
julien.ott@exop-global.com

Accompagnement par Julien OTT
06 34 18 25 66

OPPORTUNITE POUR VOTRE STRUCTURE

Votre entreprise est en phase de croissance forte, de consolidation ou de retournement. Pour autant vous n'avez pas pris le temps d'analyser les données commerciales de votre portefeuille clients. Il se peut que vos résultats ne soient pas alignés avec l'attendu. Prenez donc le temps, en équipe restreinte, d'échanger et écrire la synthèse de vos réflexions. Repartez avec un document opérationnel complété et compris de tous les participants.

ORGANISATION DE L'ATELIER

GROUPE	de 1 à 4 personnes de la même entreprise
LIEU	Au RUBIXCO situé 1 Rue Bernard Maris 37270 Montlouis-sur-Loire
DUREE	Equivalence de 12 ou 18 heures (à ventiler)
DATES et HORAIRES sur 2 jours (à valider) Possibilité d'une ventilation différente : 1er jour 6h, 2 demies journées (2x3h), 3ème jour (6h) et/ou allongement de la pause méridienne	Suggestion : Jeudi 10 Avril 2025 9h00 - 12h00 / 13h00 - 16h00 Vendredi 11 Avril 2025 9h00 - 12h00 / 13h00 - 16h00
TARIFS incluant mignardises d'accueil et pauses café	2 jours : 1 590 €uros HT (analyse)
OPTION additionnelle	+1 jour : 805 €HT pour Stratégie Contacts Plateau repas : 9,50 €HT par participant

LIEU DE L'INTERVENTION

Le RUBIXCO est un espace de coworking moderne à la décoration soignée et colorée, inspirante et propice à la créativité. Un espace convivial avec sa cuisine équipée pour des pauses régénérantes et une salle de formation modulable à votre convenance. L'espace de formation est propice au travail de qualité avec un équipement Hi-tech (écran tactile) et conventionnel.

OBJECTIFS

Analysez les données commerciales de votre portefeuille clients (2 jours) et poursuivez par la rédaction de votre stratégie de contacts (1 jour) de l'année à venir avec l'aide des 22 ans d'expérience en tant que Directeur des Opérations - Directeur de Site aguerri aux techniques de LEAN Management.

Le document produit lors de cette formation-action servira à orienter votre Plan d'Actions Commerciales (PAC). Il vous aidera aussi au pilotage de votre entreprise comme document de référence pour vos revues de direction.

Les effets positifs collatéraux seront nombreux : temps dédié à la réflexion, partage avec vos équipes de votre vision, structuration vers la certification, clarification des enjeux, détermination des priorités pour les actions du plan d'amélioration opérationnel,....

Les étapes durant l'atelier

PHASE 1

Partage du Contexte

- Compréhension des enjeux de l'entreprise
- Explication de la méthodologie P-I
- Présentation de la trame Excel de synthèse (P-I) - (Option : PAC)

PHASE 2

Travail collectif

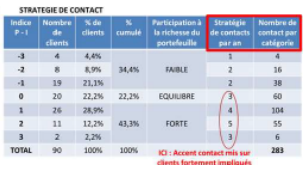
- Analyses des données EXCEL Clients extraites préalablement
- Evaluation du potentiel et de l'importance
- Croisement des données (7 familles)

PHASE 3

Rédaction de la synthèse

- Option : Stratégie de contacts
- Vérification de la cohérence globale
- Restitution de la matrice complétée

Trame de la matrice P-I



LE LIVRABLE

Matrice stratégique complétée et contrôlée en termes de cohérence (document Excel)

EXOP GLOBAL SAS

société au capital de 15 000€

Immatriculée au R.C.S. de TOURS sous le n° 917 945 438

Numéro SIRET 917945438 00013

Numéro TVA Intracommunautaire FR21917945438

IBAN FR76 1870 7006 3332 0216 2461 770