

# Une matinée pour optimiser sa stratégie commerciale

Atelier participatif animé par  
Philippe Poirot (Actives Actions)

**Mardi 9 juillet 2019 à 9h**

**(Hôtel de France- Place de la Libération, 32000 Auch)**

**L'atelier sera suivi d'un déjeuner**

Nombre de places limité, inscription obligatoire, participation 25 €

*Renseignements et inscriptions*

**Morgane Verglas**

[m.verglas@gers.cci.fr](mailto:m.verglas@gers.cci.fr) - 05 62 61 62 56 - 06 45 47 79 09

**Kyriaki Panagiotaki**

[k.panagiotaki@gers.cci.fr](mailto:k.panagiotaki@gers.cci.fr) - 05 62 61 62 97 - 06 51 03 94 95



**François Bedoussac**

[f.bedoussac@gersdeveloppement.fr](mailto:f.bedoussac@gersdeveloppement.fr) - 06 33 88 58 76

Vous avez un nouveau produit prêt à être lancé sur le marché? Vous souhaitez mettre en place, revoir ou améliorer votre stratégie commerciale? Une stratégie de commercialisation bien bâtie et exécutée permet d'atteindre l'adéquation de l'offre et de la demande, de gagner des parts de marché et d'augmenter le nombre de clients fidèles. Lors de cet atelier pratique et participatif, nous aborderons concrètement les sujets suivants:

- Quelles sont mes ressources, forces et faiblesses?
- Comment construire sa stratégie marketing et commerciale de façon simple et opérationnelle ?
- Comment transformer sa stratégie en un plan d'action complet et pragmatique ?
- Que faire : vendre ou négocier avec les interlocuteurs existants ?
- Quel est le marché bio aujourd'hui et comment évolue-t-il?
- Comment la distribution du bio est-elle organisée en France? Quels sont les principaux acteurs et réseaux?
- Quels réseaux de distribution pour quelle stratégie ?

Atelier très participatif avec alternance d'apports théoriques, de questions, et de réflexions entre les participants et avec l'animateur. Un support écrit de ces échanges vous aidera à partir avec les bonnes questions et des pistes d'actions.

## L' intervenant

**Philippe Poirot, Consultant, formateur et coach, en stratégie et développement commercial**

15 ans de management et de direction commerciale dans des grands groupes agro alimentaires.

Fondateur depuis 17 ans de la société Activesactions avec comme clients les TPE / PME en conseil et coaching et les grands groupe en formation.

Agréé par le ministère de l'économie pour le développement du marketing dans les PME.

Diplômé du MBA HEC de Genève en développement du leadership.

