

ANTICIPER LES NOUVEAUX COMPORTEMENTS D'ACHATS

FORCE DE VENTE

PUBLIC

DIRIGEANTS
D'ENTREPRISES

RESPONSABLES
COMMERCIAUX ET
VENDEURS

FUTURS CRÉATEURS OU
REPRENEURS
D'ENTREPRISE

PRÉREQUIS

AUCUN

OBJECTIFS DU STAGE

AUGMENTER SON CHIFFRE
D'AFFAIRES ET SES MARGES.

ANTICIPER LES
ÉVOLUTIONS ET SÉCURISER
SON AVENIR.

FORMATION RÉF. :

ANTICIPER LES NOUVEAUX COMPORTEMENTS D'ACHATS

 1 jour (selon le contexte)

 Partout en France

 Prise en charge OPCO : oui

Vous êtes un professionnel à la recherche d'une formation **Anticiper les nouveaux comportements d'achats** ?

STAGE UP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.

Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Anticiper**

DURÉE

1 jour (selon le contexte)

PÉDAGOGIE


UN ENSEMBLE DE
RECETTES PRATIQUES.

UNE PROGRESSION
INDIVIDUELLE DE CHAQUE
PARTICIPANT, BASÉ SUR LA
PARTICIPATION À
QUELQUES JEUX DE RÔLES
ET SIMULATIONS DE
SITUATIONS VÉCUES.

UN ACCOMPAGNEMENT
INDIVIDUEL DES
PERSONNES FORMÉES
(LORSQUE CELA EST
SOUHAITÉ PAR
L'ENTREPRISE).

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

TARIF : [Nous consulter](#)

 En intra sur une base de
3 participants

RENSEIGNEMENTS :
contact@stageup.fr

les nouveaux comportements d'achats est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification....) et leurs qualités relationnelles.

Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.

Vous souhaitez organiser votre formation **Anticiper les nouveaux comportements d'achats** facilement et de manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.

Participez à la formation Anticiper les nouveaux comportements d'achats à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

Contenu

PRÉAMBULE : NOUS VIVONS UN TOURNANT SANS PRÉCÉDENT DANS LA MANIÈRE DE CONSOMMER

JAMAIS PEUT-ÊTRE DES ÉVOLUTIONS AUSSI PROFONDES SE SERONT PRODUITES EN AUSSI PEU DE TEMPS (3 OU 4 ANS).

NOUS SOMMES EN TRAIN DE VIVRE UN TOURNANT PROFOND DANS LES MODES DE CONSOMMATION, DANS LES COMPORTEMENTS ET MÊME DANS LES MANIÈRES DE PENSER.

DE NOUVELLES VALEURS, DE NOUVELLES HABITUDES APPARAISSENT TRÈS VITE.

CERTAINES ENTREPRISES VOIENT LEUR ACTIVITÉ CHUTER BRUSQUEMENT FAUTE D'AVOIR SU ANTICIPER.

D'AUTRES SAISISSENT LES FORMIDABLES OPPORTUNITÉS NOUVELLES QUI SE FONT JOUR

PROGRAMME :

1) COMPRENDRE ET ANALYSER LES TENDANCES DE CONSOMMATION QUI INFLUENCERONT LES ACHATS DES PARTICULIERS SOUS DEUX ANS :

- LES TENDANCES "SANTÉ ET BIEN-ÊTRE".
- LES TENDANCES "RÉORGANISATION DES DÉPENSES DU FOYER".
- LES TENDANCES "LOISIRS ET VIE DE FAMILLE".
- LES TENDANCES "ENVIRONNEMENT, DÉVELOPPEMENT DURABLE".
- LES TENDANCES "COMMUNICATION" ET "NOUVELLES TECHNOLOGIES".
- LES TENDANCES "QUALITÉ-FIABILITÉ".

2) SAVOIR TIRER PROFIT DES NOUVELLES TENDANCES, EN RELATION AVEC LES MÉTIERS ACTUELS DE SON ENTREPRISE :

- SOLUTIONS PRATIQUES POUR ADAPTER AU MOINDRE COÛT LE CONTENU DE SON OFFRE DE PRODUITS OU DE SERVICES.
- SOLUTIONS PRATIQUES POUR ADAPTER AU MOINDRE COÛT SA DÉMARCHE MARKETING ET COMMERCIALE.

3) EN COMPLÉMENT : S'ORGANISER POUR CAPTER À TEMPS LES BONNES INFORMATIONS

- EXPLOITER DES SOURCES D'INFORMATIONS MAL CONNUES BIEN QUE GRATUITES OU PEU COÛTEUSES.
- RÉALISER DE PETITES ÉTUDES DE MARCHÉ, FIABLES ET RAPIDES.
- CRÉER UNE CELLULE DE VEILLE COMMERCIALE (EN PME).

CE PROGRAMME EST PUREMENT INDICATIF. NOUS L'ADAPTONS EN FONCTION DES BESOINS DES ENTREPRISES.

LES "PLUS" :

- CHAQUE PARTICIPANT REPART AVEC DES IDÉES NOUVELLES INOPPORTUNITÉS COMMERCIALES À EXPLOITER RAPIDEMENT.
- UNE ADAPTATION AU CONTEXTE DES ENTREPRISES (MÉTIERS, TYPOLOGIE DE CLIENTS).
- LA PLUPART DE NOS FORMATIONS ONT LIEU DANS LES LOCAUX DE L'ENTREPRISE (SAUF SOUHAIT CONTRAIRE DE LA DIRECTION) : PAS DE PERTES DE TEMPS EN DÉPLACEMENTS POUR LES COLLABORATEURS FORMÉS, LIMITATION DES FRAIS.
- LA REMISE D'UN CLASSEUR COMPLET "ANTICIPER LES COMPORTEMENTS D'ACHAT" ET DE L'OUVRAGE "FIABILISER SES ÉTUDES DE MARCHÉ ET SES ENQUÊTES DE SATISFACTION" PUBLIÉ À L'AFNOR PAR LES FORMATEURS.

Centre de formation STAGE'UP

Siège social: 23 rue Antigna 45000 ORLEANS

Service commercial: 14 rue d'Amsterdam 75009 PARIS

Siret: 488 346 610 000 30 APE: 8559A N° Existence: 24 45 02361

email: contact@stageup.fr

01 47 23 79 72



formation dispensée
PARTOUT EN FRANCE



formation éligible
PLAN DE FORMATION