



W.entreprise

# Cadencia

Clés pour  
le développement commercial



## VOUS SOUHAITEZ...

- Définir votre stratégie commerciale et développer vos ventes.
- Entrer rapidement en phase de développement opérationnel
- Repartir avec une méthode et des outils pratiques

## PROGRAMME DE FORMATION :

Horaires 9h - 12h30 et 14h - 18h avec déjeuner pris en commun

- Notions de modèle économique
- Analyse stratégique
- Analyse de la valeur apportée
- L'outil de synthèse :  
Le Business Model Canvas
- Segmentation des cibles clients
- Approches de prospection
- Concilier suivi client et prospection
- Mise en place d'un outil  
de cadence commerciale

## LES SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Livret de présentation constituant le fil conducteur de la formation
- Boîte à outils numérique personnalisée à vos nom et couleurs, afin que chacun se l'approprie

## LA PRESTATION COMPREND

- La mise à disposition d'outils numériques dédiés avec code confidentiel (gratuité 1 an)
  - L'intranet avec Cadencia
  - L'observatoire des modèles économiques

## LES +

- Une approche pragmatique et des outils « terrain »
- Pas de théorie, mais une approche concrète et efficace qui correspond à votre ADN
- Une formation pratique centrée sur les besoins réels du dirigeant

## À propos de nous...

Depuis 1990, notre cabinet accompagne des dirigeants de PME dans l'amélioration de leur performance, exprimée dans la stratégie, les ventes, la productivité, le bien-être au travail, les progrès en tous domaines adaptés à un monde qui bouge de plus en plus vite. Issus de trente ans de pratique, nos outils numériques sont fournis sans coût supplémentaire pour étayer nos prestations de formation que nous souhaitons pragmatiques, conviviales et durablement utiles. Ils apportent de la méthode à l'action du dirigeant et de son équipe au jour le jour, dans les domaines de la stratégie, du développement commercial, des ressources humaines, de l'organisation personnelle et collective.

[www.w-entreprise.com](http://www.w-entreprise.com)

