



# L'IPC - ETUDIER SON TERRITOIRE ET MANAGER SON ACTION COMMERCIALE

## PUBLIC – 8 ASSOCIATIONS MAXI

- Responsables d'associations.
- Personnes en charge du développement
- Administrateurs.

## FINALITE

- Etudier son territoire et déterminer les communes sur lesquelles agir ;
- Interroger son offre de service proposée au regard des caractéristiques de son territoire ;
- Optimiser le management de sa « force de vente ».

Journée :  
09h30 – 12h30  
14h00 – 17h30

## DUREE ET MODALITE

- 2 jours : 2 ou 1+1 & (prévoir un portable)
- 1 J en individuel en option.

## LES +++

- Une méthode pour identifier rapidement des zones d'activité potentielle.
- La mallette à outil
- Une amélioration des process de suivi de la prospection

1 journée sur site

Adaptation à l'organisation interne

Travail sur les données asso

## EVALUATION

A CHAUD (à l'issue de la session)  
A FROID (2 mois après questionnaire en ligne)

ASSISTANCE A DISTANCE pendant 1 an

Heures par DO et par Antennes

