

CONSTRUIRE ET DÉPLOYER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE

Commerce - Vente

Réf: DCOF20



OBJECTIFS

- Construire une stratégie commerciale et la décliner en plan d'actions
- Définir et choisir les outils adaptés à son plan d'actions
- Assurer le suivi de sa démarche commerciale
- S'approprier des outils permettant d'analyser son marché (concurrence, cible, etc.)



PROGRAMME

Mener une analyse préalable aux décisions stratégiques

- Dresser un bilan de la stratégie commerciale précédente
- Etudier son marché et son environnement
- Apprécier sa position concurrentielle

Mise en pratique : réaliser un positionnement et une analyse swot

Élaborer une stratégie selon les priorités de l'entreprise

- Sélectionner les objectifs
- Innover pour distancer la concurrence
- Segmenter les différentes cibles

Mise en pratique : créer ses personas

Construire son plan d'actions commercial

- Sélectionner ses actions selon le type de client - Planifier ses actions dans le temps
- Innover en intégrant des méthodes actuelles

Mise en pratique : réaliser une ébauche de plan d'action commercial sous forme de tableau

Suivre et optimiser les résultats


- Élaborer son tableau de bord
- Optimiser sa stratégie commerciale
- Identifier les leviers du développement commercial

Mise en pratique : réaliser la trame de son tableau de bord

LE PARCOURS DE FORMATION

Présentiel Distanciel Intra-entreprise Inter-entreprises One to one Duo

- > **Modalités pédagogiques :** Cours théorique, étude de cas. Support de cours fourni. Ateliers pratiques.
- > **Modalité d'évaluation :** Quiz de connaissance - La mise à l'épreuve réelle

 Attestation de compétence



DURÉE

2 jours



PRÉREQUIS

Aucun



TARIFS

À partir de 644€ HT/stagiaire



INTERVENANT

Formation assurée par un professionnel de la vente et du commerce



PUBLICS

Dirigeant, chef d'entreprise, responsable commercial...



Les + !

> Cette formation vous apprend comment élaborer, déployer et piloter votre stratégie commerciale avec de la mise en pratique