



STRUCTURER SA STRATÉGIE COMMERCIALE

DURÉE : 0,5 jour en présentiel (3h30)

TARIF : 490 € HT (inter-entreprises)

LIEUX : Tours - Orléans - Paris



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Décrire comment aligner sa stratégie commerciale avec sa stratégie d'entreprise
- Identifier les axes pour construire une stratégie commerciale efficace et cohérente avec les objectifs business de l'entreprise
- Mettre en œuvre la méthode pour se fixer des objectifs commerciaux
- Créer un plan d'actions pour atteindre ses objectifs commerciaux

PRINCIPALES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



Exposés théoriques



Cas pratiques



Ateliers collectifs et co-développement



Prise en main d'outils

LE PARCOURS AVEC NOUS

1. Vous prenez contact avec nous,
2. Nous recueillons et analysons ensemble votre besoin,
3. Nous construisons une proposition pédagogique,
4. Nous rédigeons une convention de formation,
5. Vous êtes inscrit(e) : bienvenue en formation !

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Recueil et évaluation des besoins (demandeur et apprenant)
- Evaluation des compétences : initiale, à chaud et à froid selon plusieurs modalités (QCM, mises en situation, exercices, etc.)
- Enquête de satisfaction globale (demandeur, apprenant et formateur)



La progression de l'apprenant est modélisée et présentée dans le bilan de la formation.

PUBLIC

Chef(fe) d'entreprise de tout secteur d'activité souhaitant structurer sa stratégie commerciale

PRÉREQUIS

Être en posture de direction d'entreprise

NOMBRE DE STAGIAIRES

6 à 9 participant(e)s

FORMAT

Présentiel

ORGANISATION

Inscription jusqu'à 15 jours

Inscriptions tardives : [Nous contacter](#)

Intra et sur-mesure : [Nous contacter](#)

Formation à distance : [Nous contacter](#)

FINANCEMENTS POSSIBLES

OPCO, entreprise, financement personnel, pôle emploi, région et autres

PROFIL INTERVENANT

Formation assurée par un chef d'entreprise expert en stratégie, ou par un consultant / formateur en stratégie d'entreprise

RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

Aymon Westphal

ACCESSIBILITÉ

Selon certaines modalités, nos sites et formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

[Nous contacter](#)

Avril 2021



½ journée

Aligner la stratégie commerciale sur la stratégie de l'entreprise

- Recenser les objectifs stratégiques de l'entreprise et en déduire des objectifs commerciaux
- Vérifier la cohérence de l'action commerciale actuelle au regard de la stratégie de l'entreprise
- Identifier les axes d'expansion commerciale

Fixer les objectifs commerciaux

- Identifier les cibles
- Évaluer le potentiel commercial sur chaque cible
- Mettre en place des objectifs SMART

Déterminer la stratégie et ses moyens de mise en œuvre

- Planifier l'activité commerciale
- Évaluer le coût de l'activité commerciale

Piloter la stratégie commerciale

- Mettre en place un suivi d'objectifs commerciaux
- Piloter ma stratégie et mon plan d'actions
- Évaluer l'efficacité de l'action commerciale
- Indicateur de coût d'acquisition du client
- Indicateur de taux de transformation

Plan d'actions