

02

LA STRATEGIE COMMERCIALE

Comment savoir qui sont mes clients ? Où sont-ils ? Quel est mon avantage concurrentiel ? L'objectif de cette formation est de transmettre les méthodes **d'élaboration d'une stratégie commerciale** aux créateurs d'entreprises.

1. Public visé

Porteurs de projet, créateurs d'entreprise.

Cette formation peut également être destinée à personnes en charge du marketing, de la communication ou encore des pôles commerciaux d'entreprises de type TPE/PME.

2. Objectifs pédagogiques

Les objectifs pour les participants sont :

- Savoir réaliser l'analyse stratégique de votre marché (définition/revue de votre business model, avantage concurrentiel, SWOT, PESTL)
- D'avoir une compréhension et connaissance fine de vos clients (profil idéal, problématiques associées)
- Savoir identifier les différents types de produits ou services (Matrice BCG de votre activité, 5 forces de porter)
- Apprendre à préparer votre stratégie de fidélisation
- Savoir ajuster des objectifs et ambitions commerciales (Objectifs SMART, transmission des notions de "termes")
- Savoir définir un plan d'actions commerciales de votre activité et mise en place de clés d'indicateur de performances associés

A l'issue de la formation, le/la stagiaire aura une compréhension complète de la méthodologie de stratégie commerciale.

Ainsi, il/elle sera en pleine capacité de mettre en place une stratégie commerciale lors de la création de son entreprise.

3. Durée de la formation

La formation s'effectue sur une durée de 6 heures.

4. Déroulé de la formation

La formation s'effectue sur une durée de 6 heures en 3 sessions de 2h.
Elle peut se faire en présentiel comme en distanciel et sera un mix de théorie et de cas pratiques.

5. Pré-requis

Avoir un projet réfléchi et mûri pour optimiser la formation.

6. Moyens pédagogiques

Chaque stagiaire recevra un guide de formation avant de démarrer.
Pour le bon fonctionnement, un ordinateur/ tablette /téléphone avec camera et connexion internet est obligatoire pour les sessions en distanciel.

7. Suivi et évaluation

A l'issue de la formation, le/la stagiaire se verra remettre une grille d'évaluation :

- Du formateur et de sa pédagogie
- Du niveau de compétences acquises par thématiques de programme de formation
- Du déroulé de la formation dans son ensemble