

08

LA STRATEGIE COMMERCIALE

Comment savoir qui sont mes clients, ou sont-ils ? Quel est mon avantage concurrentiel ? L'objectif de cette formation est de transmettre les méthodes **d'élaboration d'une stratégie commerciale** aux dirigeants de TPE/PME.

1. Public visé

Dirigeants de TPE/PME.

Cette formation peut également être destinée aux 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)
- Réaliser une 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 du développement 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 muri 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