

## Construire et déployer une stratégie commerciale

**Durée** : 2 Jours **Repas** : Non inclus dans le tarif **Tarif** : 1440.00 €

### CLASSE VIRTUELLE

- Du 29 au 30 mars 2021

---

### Module 1 - Coursus commercial

Référence : COM1

---

#### Objectifs

Cette formation permettra aux participants de :

**Connaître et comprendre** leur marché

**Construire** les offres

**Décider** de leur stratégie et **fixer** les objectifs

**Définir** les outils et moyens de l'action commerciale

**Construire et déployer** le plan d'action commercial

#### Programme

##### Analyser son environnement

Les quatre dimensions de la stratégie commerciale :

- Quoi : le produit
- Où : le marché
- A qui : la cible
- Pourquoi : la politique de l'entreprise

Clarifier les objectifs de son Entreprise

Analyser son marché :

- Son portefeuille client
- Son portefeuille produit
- Le couple client / produit
- Ses forces et faiblesses

Analyser ses concurrents

##### Définir sa stratégie commerciale

Choisir sa stratégie de positionnement : fidélisation, conquête, développement

Définir ses choix en fonctions de son analyse : choisir sa cible

Décliner son offre en fonction des cibles

## **Construire et mettre en œuvre un plan d'action commerciale**

Identifier et chiffrer les moyens de son action commerciale :

- L'action commerciale terrain : clients, prospects, suspects
- Les outils d'aide à la vente : les argumentaires de vente, documents publicitaires
- La Communication institutionnelle et événementielle
- Les actions de relations publiques et leurs outils
- Les actions marketing
- La gestion de l'information commerciale en interne
- La gestion de l'équipe commerciale : le management

Décliner la stratégie en plan d'action : Les règles de construction du plan d'action commerciale

## **Piloter et suivre les actions commerciales**

Construire ses outils de suivi : Les tableaux de bord

Suivre les actions et mesurer leur rentabilité

Mettre en place les actions correctives.

---

## **En savoir +**

### **PUBLIC**

Tout public ayant à développer une activité commerciale (dirigeants salariés, managers commerciaux, Consultants séniors, directeurs ...)

### **PRÉ-REQUIS**

Connaître son offre commerciale

### **MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

Très pratique et opérationnelle, cette formation est conçue comme une **formation-action**.

Les participants construiront, étape par étape, leur stratégie et leur plan d'action commerciale, à partir de **diverses grilles** qui leurs seront proposées.

Ils partiront avec **une feuille de route finalisée**.

### **MODALITES D'EVALUATION**

Travaux donnant lieu à un feedback du formateur

Autoévaluation par le participant

### **Participants en situation de handicap**

Nous vous invitons à nous contacter afin que nous envisagions ensemble les meilleures solutions pour adapter notre formation à vos besoins

---

## **adhérents ATLAS**

Les formations relevant des Actions collectives peuvent être financées jusqu'à 100% par l'OPCO ATLAS

(dans la limite des fonds disponibles et selon les conditions en vigueur sur le site de l'OPCO ATLAS),

Les critères à remplir sont les suivants :

- L'entreprise doit être à jour de ses cotisations auprès de l'OPCO ATLAS
- Les participants inscrits doivent avoir le statut de salarié de l'entreprise adhérente

Plus d'informations sur le site [www.fafiec.fr](http://www.fafiec.fr)

*Pour les entreprises soumises à quotas, le calcul de ces derniers sera effectué en fonction du nombre de salariés inscrits et non en fonction du nombre d'inscriptions pour un même salarié, chaque salarié pouvant suivre toute ou partie du cursus.*