

COMMERCIAL

Construire et déployer une stratégie commerciale

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*

INFORMATIONS PRATIQUES

Lieu :	Tarifs :	Durée :
St Brieuc- Quimper- Brest	À partir de 560.00 € HT par stagiaire	2 jours

POUR QUI ?

- > **Prérequis :** Aucun
- > **Métiers concernés :** Dirigeant, chef d'entreprise, responsable commerciale

PUBLICS

- Salarié – Demandeur d'emploi -
- Toute personne intéressée

LE PARCOURS DE FORMATION

Type de parcours

- > en présentiel
- > en présentiel et à distance
- > à distance uniquement

Modalités pédagogiques : Cours théorique, étude de cas. Support de cours fourni. Ateliers pratiques.

Modalité d'évaluation : formulaire individuel d'évaluation

Diplôme obtenu : Attestation de compétences