

# **DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL** ÉLABORER SA STRATÉGIE COMMERCIALE



## OBJECTIF(S)

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Analyser son environnement commercial.
- Définir et mettre en place sa propre stratégie commerciale en fonction des besoins de son entreprise.

#### **DUREE**

## 1 jour - 7 heures 9h15-12h45//13h30-17h

# TARIF NET DE TVA

Tarif tout public: 245 €

# **EFFECTIF**

# Présentiel:

Minimum: 5 stagiaires

Maximum: 12 stagiaires

#### **PROGRAMME**

#### Comprendre et analyser la démarche marketing stratégique

- Intégrer les objectifs de l'entreprise : activités, résultats, ressources
- Réaliser les études de marché et l'étude de la concurrence
- Analyser son portefeuille clients et son portefeuille produits
- Construire la matrice SWOT de son périmètre de vente

#### Analyser son marché et adapter le Plan d'Actions Commerciales

- Intégrer les composantes du Mix Marketing
- Traduire ses décisions en objectifs de vente
- Identifier les actions pour atteindre les objectifs : distribution des produits, promotion et efficacité

#### Décider des actions et construire son business plan

- Définir ses choix en fonction de son analyse
- Traduire ses décisions en objectifs de vente

#### Élaborer sa stratégie et son Plan d'Actions Commerciales

- Définir ses choix stratégiques en fonction des ressources de l'entreprise
- Construire son Plan d'Actions Commerciales : prospection, fidélisation, actions internes, motivation des commerciaux

#### Déployer et piloter son activité commerciale

- Formaliser et communiquer le plan d'actions commerciales
- Choisir ses indicateurs de suivi
- Établir son tableau de bord pour piloter et suivre les actions commerciales

### LIEU(X) DE FORMATION

### **PUBLIC**

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants des TPE-PME, et demandeurs d'emploi.

#### **CMA IDF - 92**

17 bis rue des Venêts 92000 NANTERRE

#### **PRE-REQUIS**

Aucun

## **METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES**

Apports théoriques illustrés de cas pratiques.

## **CONTACT**

#### ÉVALUATION

Évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.



STCO01 - Version 09/2021









# **DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ÉLABORER SA STRATÉGIE COMMERCIALE**

#### **Service Formation**

**TURHAN Silvia** Tél: 01 47 29 43 87 formation.92@cma-idf.fr www.formation-cma92.fr

### **PROFIL FORMATEUR**

Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine.

# **SUIVI ET VALIDATION**

Délivrance d'une attestation de fin de formation. Questionnaire de satisfaction.









