EVOLUTEAM
CRÉATEUR DE VALEUR DURABLE

Développer sa stratégie commerciale

Relation Client & Démarche Commerciale

Cette formation s'adresse aux collaborateurs chargés de concevoir et déployer la stratégie commerciale. Elle vous apporte une méthodologie complète pour avancer vers des choix business et comprendre comment mettre en œuvre de façon opérationnelle l'offre de l'entreprise sur son marché notamment à travers un kit de vente.

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Analyser son offre, son potentiel et son caractère innovant
- Analyser son portefeuille clients et prospects
- Construire une stratégie commerciale et la décliner en plan d'actions
- Définir et choisir les outils adaptés
- Suivre et faire évoluer sa stratégie

DÉTAILS DE LA FORMATION

Public
Responsable commercial, Commercial

Durée
14 heures, 2 journées

Pré-requis
Apporter son ordinateur portable

Modalité au choix
- Présentiel : 2 jours consécutifs
- Visio-formation : 1 + 1 jours

+ intervalle de 10 jours

Accessibilité
Inclusion de différents types de handicaps. Consulter notre référent handicap

Evaluation
Diagnostic des attentes
Auto-positionnements Amont / Aval
Evaluation continue

Formation augmentée
Accès à l'Extranet Participant *by EVOLUTEAM* durant 3 mois après le dernier jour de formation

Reconnaissance délivrée
Attestation de formation

NOTRE SIGNATURE PÉDAGOGIQUE

L'expérimentation pédagogique au service de la transformation durable des compétences

Pédagogie expérientielle
EVOLUTEAM

Notre **pédagogie expérientielle** repose sur un principe simple : les comportements se transforment durablement grâce à l'expérience vécue en formation.
Nous mobilisons **les émotions, la prise de décision en contexte réel et l'engagement multisensoriel** en créant des solutions pédagogiques dont l'expérimentation représente au **minimum 70% du temps de formation.**
Chaque session alterne des temps structurants et exploratoires, afin de **favoriser l'appropriation active**, **stimuler la réflexion et la prise de recul**, **ancrer durablement les compétences**, **faciliter le passage à l'action opérationnelle.**

Développer sa stratégie commerciale

Relation Client & Démarche Commerciale

LE PROGRAMME

PHASE D'ENGAGEMENT - A réaliser avant la session sur l'extranet participant by *EVOLUTEAM*

Compléter les questionnaires en ligne

- J'évalue mes compétences en amont de la formation
- Je transmets mes attentes vis-à-vis de cette formation

Télécharger les supports de formation

- Je télécharge l'ensemble des supports mis à disposition pour réaliser les exercices lors de formation.

PHASE D'EXPÉRIMENTATION – S'exercer aux outils et méthodes lors de la session formative

INTRODUCTION

Présentation des participants / Ice Breaker

MODULE 1 | CONSTRUIRE UNE STRATEGIE COMMERCIALE

Les enjeux de la construction d'une stratégie commerciale

Les 4 étapes pour construire une stratégie commerciale

Le cycle de vente et ses impacts sur la stratégie commerciale

- Focus : marché public / marché privé
- Focus : vente simple / complexe

Brainstorming : les enjeux de la stratégie commerciale

MODULE 2 | ANALYSER SON OFFRE, SON POTENTIEL ET SON CARACTERE INNOVANT

Diagnostic de son offre dans son environnement

- Analyse générale du marché : l'écosystème, les acteurs clés, les opportunités et contraintes (politique, économique, sociale, technologique/innovation, environnementale, législative)
- La Vision, la Vocation et les Valeurs de l'entreprise
- L'offre : son potentiel et son caractère innovant, ses forces et faiblesses par rapport aux opportunités et menaces du marché

Focus sur l'analyse de la concurrence

- Bonnes pratiques de l'analyse de la concurrence
- Création d'un processus de veille pour identifier les signaux faibles

Mises en pratique :

- Présenter les grandes tendances de son marché
- Présenter la vocation de son entreprise en 30 mots

Autopositionnement : SWOT / PESTEL

Développer sa stratégie commerciale

Relation Client & Démarche Commerciale

MODULE 3 | ANALYSER SON PORTEFEUILLE CLIENTS ET PROSPECTS

Le ciblage par segmentation du marché

Cartographie de son portefeuille clients et prospects

- Les critères pertinents pour définir une typologie de clients / prospects
- Classement des clients en fonction des critères
- Evaluation de leur potentiel et des opportunités de développement
- Exercice : cartographier son portefeuille clients et prospects

Mise en pratique : élaborer une carte d'empathie « persona »

Ateliers :

- Définir ses prévisions de vente par cible
- Définir son modèle économique (matrice Business canvas)

Fiches outils :

- Matrice d'analyse des prospects et clients
- « Business Model Canvas »

MODULE 4 | DECLINER LA STRATEGIE COMMERCIALE EN PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

Les bonnes pratiques du Plan d'Actions Commerciales

L'identification des moyens et ressources associés aux objectifs

La rédaction des objectifs à atteindre

Mises en pratique :

- Identifier ses ressources et moyens
- Rédaction d'objectifs SMART et d'indicateurs de suivi

MODULE 5 | DEFINIR LES OUTILS D'APPROCHE

Les outils d'aide pertinents en fonction de la stratégie décidée sur le segment de marché :

- Outils de prospection (approche directe/indirecte …)
- Outils de communication
- Social selling (Linkedin, Instagram, Facebook …)
- Outils d'aide à la vente (argumentaire …)

Atelier de groupe : chaque groupe travaille sur une thématique d'outils. Mise en commun et débriefing

Identifier la méthode adaptée :

- Le pitch
- Le storytelling
- AIDA
- CAB
- Les 4 P

Les messages clés à construire

Mise en pratique : par binôme, chacun construit un message impactant selon les éléments clés apportés. Présentation et débriefing en groupe.

Fiches outils :

- Les outils pour aider à développer sa stratégie commerciale : focus sur l'emailing
- Le storytelling une technique marketing

MODULE 6 | SUIVRE ET FAIRE EVOLUER SA STRATEGIE

L'importance du suivi de la stratégie

Les bonnes pratiques : outils et méthodes

- Outils de reporting (tableaux de bord, CRM ...)
- Réunion de suivi (planification, instances ...)
- Consolidation et analyse des résultats
- Recalage des actions stratégiques

La capitalisation dans une démarche de qualité d'amélioration continue

Atelier : PDCA

Fiche outils : Mémo pour suivre et faire évoluer sa stratégie commerciale

CONCLUSION

Clôture de la session

- Evaluer ses compétences en aval de la formation : j'évalue ma capacité à transformer mes compétences grâces aux outils, techniques et méthodes vus en formation
- Se challenger au moyen d'objectifs à réaliser sous 3 mois
- Questionnaire de satisfaction à chaud

PHASE D'ACQUISITION – Ancrer les outils et méthodes de retour en milieu professionnel

Accéder aux ressources complémentaires à télécharger depuis l'Extranet Participant *by EVOLUTEAM* pour approfondir les thématiques vues en formation

Corréler la mise en pratique des actions individuelles avec les objectifs pédagogiques : questionnaire sur l'évaluation des compétences à froid, 2 mois après la dernière journée de formation.

Développer sa stratégie commerciale

Relation Client & Démarche Commerciale

Cette formation vous intéresse ?
Contactez- nous : info@evoluteam.fr | 01 47 39 02 02

Consulter sur notre site,
notre catalogue de formations

PRIX PUBLIC

Inter : 725,45 € HT par participant
Intra : 3252,38 € HT par session* (4 à 10 participants)
**des frais de déplacement complémentaires peuvent être engagés selon la localisation*

FINANCEMENT OPCO

Financement possible via votre OPCO. Contactez nos conseillères formations :
par téléphone : 01 47 39 02 02
par mail : info@evoluteam.fr

FORMATION SUR-MESURE

Vous avez un projet sur-mesure, vous souhaitez intégrer votre contexte et vos enjeux spécifiques à la formation, contactez notre Directrice du Développement : laure.casta@evoluteam.fr

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS *(à titre indicatif)*

Inter : L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.
Intra : Après validation de votre projet avec nos conseillères formations, capacité de mise en œuvre sous 15 jours.

ACCESSIBILITÉ

Inclusion de différents types de handicap. Vous êtes en situation de handicap, intéressé.e par le programme ? Contactez notre Référent Handicap pour préciser votre besoin : referent.handicap@evoluteam.fr

ASSISTANCE TECHNIQUE À DISTANCE

Pendant toute la période de votre formation, pour toute question relative à la plateforme digitale, notre équipe pédagogique répondra à vos questions de 9h30 à 17h30 au
01 47 39 02 02 ou sur l'adresse mail suivante : contact.digitalcamp@evoluteam.fr

Engagés pour un monde plus éclairé, nous concevons des solutions pédagogiques centrées sur le développement des potentiels humains, avec pour ambition de créer de la valeur durable.

-- Notre raison d'être en qualité de société à mission --