



2 JOURS

Présentiel

Distanciel

CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE



PUBLICS CONCERNÉS

- Tout public en charge de développer une activité commerciale (Managers commerciaux, Dirigeants, Consultants séniors, Directeur).



PRÉ-REQUIS

- Il est conseillé de connaître son offre commerciale et d'apporter en formation une présentation de son entreprise et de son offre pour une mise en pratique très concrète



OBJECTIFS

- Comprendre comment mener une démarche stratégique pour construire une stratégie commerciale
- Diagnostiquer son activité et son environnement et construire son plan d'actions commerciales à l'aide d'une méthodologie en 4 étapes
- Identifier et savoir construire les outils de vente indispensables à ses actions
- Savoir suivre le plan d'actions commerciales



Cette formation s'adresse aux responsables chargés de construire et de déployer une stratégie commerciale en plan d'actions. 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.

PROGRAMME DETAILLÉ

1. LA DÉMARCHE STRATEGIQUE

« Il n'est pas de vent favorable pour celui qui ne connaît pas son port » Sénèque.

- Le mix marketing et plan marketing
- La méthodologie de réalisation d'un plan d'actions commerciales (PAC) et le Plan de vente AIDER

Atelier : État des lieux de son existant – identification de ses actions à mener

2. DIAGNOSTIQUER VOTRE ACTIVITÉ

- Analyser l'environnement : analyser les opportunités et les menaces du marché, et diagnostiquer les forces et faiblesses de son entreprise au regard de sa stratégie
- Définir sa cible et segmenter son portefeuille clients
- Outils : les 3V / les matrices de diagnostic SWOT et PESTEL / la segmentation

Atelier : Mise en pratique des outils à votre situation

3. CONSTRUIRE LE PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

- La structure du plan d'actions commerciales
- Méthodologie de réalisation du PAC : les 4 étapes

Atelier : Mise en pratique à votre situation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Centrée sur la mise en pratique. Les participants appliquent les outils et méthodes à leur situation d'entreprise au cours d'ateliers pédagogiques et commencent ainsi à construire des outils opérationnels.

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Support complet avec les concepts et les exercices d'entraînement des Quizz et un Plan de Progrès individuel.

MODALITÉS

- INTER ou INTRA à partir de 5 participants
- Lieux : IDF et Province

FINANCEMENT

Pour les adhérents de l'OPCO ATLAS, cette formation est disponible en Action collective.

Pour toute question sur ce dispositif de financement, contactez nos conseillères formations :

- ▶ Par téléphone :
01 47 39 02 02
- ▶ Par mail : info@evoluteam.fr

FORMATION À DISTANCE

Pendant toute la période de votre formation, pour toute question relative à la plateforme ou pour toute assistance technique, notre équipe pédagogique en charge des modules e-Learning, répondra à vos questions

- ▶ de 10h à 17h30 au
01 47 39 02 02
- ▶ ou sur l'adresse mail suivante :
contact@creativelearning.digitalcamp.fr

4. CONSTRUIRE LES OUTILS DE VENTE

- Lister le kit de vente – mettre en valeur l'offre (Argumentation CAB) Définir les objectifs et les messages associés : Méthode AIDA
- Répondre aux attentes, besoins et motivations des clients – Atelier SONCAS et préparer la prospection (script d'appel, message mail)

Atelier : État des lieux des outils existants - identification d'axes d'amélioration à apporter - initialiser quelques outils du kit de vente

5. SUIVRE LE PAC

- Suivre au quotidien son plan d'actions commerciales : planifier les échéances, les ressources, les moyens
- Établir les indicateurs de résultats quantitatifs et qualitatifs : outils indicateurs
- Réaliser un tableau de bord de suivi
- Enrichissement d'un Plan de Progrès Individuel

Atelier : Élaboration de son plan d'action