DEVELOPPEMENT COMMERCIAL
ELABORER SA STRATEGIE 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
09h00-12h30 / 13h30-17h00

TARIF NET DE TVA

Tarif artisan TNS
nous consulter

Tarif autre public
245 euros

EFFECTIF

Présentiel

Min 5 – Max 12
personnes

LIEU DE FORMATION

CMA PARIS
72 rue de Reuilly
75012 PARIS
www.cma-paris.fr

CONTACT

Samia TOUNSI
ou Rosa Gondao
01 53 33 53 09 ou 01 53 33 53 51
Formation. 75@cma-idf.fr

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.

PUBLIC

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

PRE-REQUIS

Aucun

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés de cas pratiques

ÉVALUATION

Evaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation

PROFIL FORMATEUR

Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine

SUIVI ET VALIDATION

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

Réf. ECOM01 - Version 08/2023