

# METTRE EN PEUVRE UNE STRATEGIE COMMERCIALE OPERANTE POUR DEVELOPPER SON ACTIVITE

## Durée :

2 jours / 14h

## Public :

- Direction commerciale  
- Direction de centre de profit  
- Toute personne en charge du développement

## Pré-requis :

Aucun

## Sanction de la formation :

Attestation de formation

## Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Définir une stratégie commerciale
- Elaborer un plan d'action opérationnel réaliste et réalisable
- Mobiliser les équipes autour d'objectifs communs

## Contenu pédagogique :

### Définir et communiquer une stratégie commerciale au service de la stratégie générale

Photographie de l'existant (offre, clients, suspects, prospects, opportunité, contraintes)

Quels objectifs de développement l'entreprise vise t-elle ?  
De quel moyen et organisation l'entreprise est-elle dotée ?

### Connaitre et comprendre la notion de « prospection » et de « vente »

De la notion de vente « forcée » à celle de conseil professionnel  
Où en est votre équipe ?

### Identifier ses clients et ses prospects

### Qualifier ses fichiers pour une exploitation de données objectives (sortir de la navigation à vue et du feeling)

### Se distinguer de ses concurrents

Caractéristique de son offre : définition, intérêt, spécificité  
Arguments : les 7 bonnes raisons  
Preuves : bénéfices client

### Formaliser son plan d'action et sa programmation

Actions, cibles, période, méthode, coût, évaluation, ajustement

### Evaluer ses besoins en compétences et en recrutement

### Élaborer son plan de formation

## Démarche et méthodes pédagogiques :

- Démarche **active, centrée sur l'apprenant qui « agit »**.
- Méthodes :
  - **Participative**, basée sur le questionnement des participants
  - **Active**, fait appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants.

## Techniques et outils :

Alternance des techniques suivantes : **brainstorming, brefs exposés, mise en situation, analyse et production, simulation, résolution de problèmes**

## Modalités d'évaluation :

- Evaluation formative en cours de module
- Evaluation des acquis
- Evaluation de la satisfaction, à chaud
- Evaluation à froid sous 4 mois

