
Programme de Formation

De la stratégie d'entreprise à la stratégie commerciale

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Tarif Inter par participant : 800,00 € ht / Si adhérent Fédération : 800,00 € ht

Tarif Intra : Nous consulter

Contenu pédagogique



Public visé

Chef d'entreprise, chef de service, responsable d'activité, RH et DRH, manager commercial



Objectifs pédagogiques

- Analyser son environnement concurrentiel et les tendances de son marché pour en identifier les opportunités
- Analyser les évolutions des attentes et comportements clients afin d'anticiper les ajustements nécessaires à son offre
- Diagnostiquer son offre actuelle au regard de son marché et de ses parties prenantes
- Élaborer un positionnement d'entreprise différenciant à partir de ce diagnostic
- Définir une stratégie commerciale et une segmentation cohérentes avec ce positionnement

- Réaliser un autodiagnostic de sa posture commerciale et identifier son profil de vendeur
- Identifier ses forces, ses faiblesses et les axes de différenciation face à la concurrence
- Adapter sa communication pour convaincre selon les différents contextes de vente
- Construire un discours de vente préparé et structuré
- Élaborer des propositions commerciales visant à remporter la préférence des clients et des futurs collaborateurs



Description

De la stratégie d'entreprise...

Jour 1 matin & après-midi

1/ Stratégie et rôle du commercial

- De la stratégie à la performance client
- Les bonnes questions

2/ Construire son offre dans son environnement

- L'environnement



- Le marché
- Que se passe-t-il chez vos clients ?
- Vos concurrents
- Les parties prenantes
- Analyse et diagnostic de mon offre
- La création de valeur : clé de la réussite de la préférence client
- Le positionnement et ses vertus
- Stratégie d'achat et segmentation
- La réponse au besoins

... À la Stratégie commerciale

Jour 2 Matin & après-midi

1/ Qu'est ce que vendre ?

- Mon positionnement ma posture
- Mon auto diagnostic
- Les bonnes questions
- Mon profil

2/ les différents contextes

- L'environnement
- Les enjeux :
 - mes forces et faiblesses
 - ma différenciation
 - communiquer pour convaincre

3/ le discours gagnant

- Les différents types de discours
- L'importance de la préparation
- Les différentes propositions
- Remporter la préférence client
- Remporter la préférence futurs collaborateurs

Prérequis

Stagiaire en lien avec la relation commercial et la stratégie d'entreprise



Modalités pédagogiques

Exercices et mise en situation, jeu de rôle et challenge, bibliographie.



Moyens et supports pédagogiques

Support numérique (transmis en fin de formation)



Modalités d'évaluation et de suivi

Test d'auto-positionnement

Exercices, Quizz/Qcm, exercice de mises en situations

Assiduité



 **Référent Technique, Pédagogique et Handicap**

Lionel PICARD | Merci de nous informer de vos difficultés afin d'étudier la possibilité d'adaptation de nos formations.