
Programme de Formation

De la stratégie d'entreprise à la stratégie commerciale

Organisation

Durée : 21 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Tarif Inter par participant : 1 080,00 € ht / Si adhérent Fédération : 1 080,00 € ht

Tarif Intra : Nous consulter

Contenu pédagogique



Public visé

Manager, commercial, chef d'entreprise, responsable d'activité, chef de service



Objectifs pédagogiques

- Améliorer ses compétences en stratégie commerciale
- Examiner son environnement et le marché
- Coordonner des offres et de la prospection



Description

J1 matin :

- Stratégie et rôle du commercial
 - De la stratégie à la performance client
 - Mon profil et mon rôle pour l'équipe

J1 après-midi :

- Construire son offre dans son environnement
 - Les bonnes questions
 - L'environnement
 - Le marché
 - Que se passe-t-il chez vos clients ?
 - Vos concurrents
 - Les parties prenantes
 - Analyse et diagnostic
 - Diagnostic de l'offre
 - Diagnostic de l'équipe
 - La création de valeur : clé de la réussite de la préférence client

J2 matin :

- Le positionnement et ses vertus



- Stratégie d'achat et segmentation
- La réponse aux besoins

J2 après-midi :

- La relation client sous toutes ses coutures
 - Les différents types de rendez-vous
 - La communication et la digitalisation de la relation client
 - La vente
 - L'expérience client
 - Faire savoir et savoir-faire

J3 matin :

- Organisation et pilotage de la stratégie commerciale
 - Les objectifs
 - Les KPI et facteurs clés de succès
 - Le plan d'action commerciale

J3 après-midi :

- Action commerciale
 - La prospection
 - Audit du pipeline

 **Prérequis**

Être en lien avec la relation commerciale et la stratégie d'entreprise
Être en charge de la relation client

 **Modalités pédagogiques**

Tour de table, mise en situation, quizz, jeu de rôle et challenge...

 **Moyens et supports pédagogiques**

Power point, supports visuels diffusés
Résumé remis en fin de formation
Bibliographie

 **Modalités d'évaluation et de suivi**

Exercices et QCM (papier ou en ligne sur la plateforme Kahoot)
Exercices de mise en situation notés.

 **Référent Technique, Pédagogique et Handicap**

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