



Adopter une stratégie commerciale



Mise à jour le 27/01/2026

Objectifs

A l'issue de la formation, l'apprenant(e) sera en capacité de :

- Définir ou revoir sa stratégie commerciale
- Construire un plan d'actions commerciales, suivre les actions mises en place et mesurer les résultats
- Identifier les indicateurs clés pour ses propres tableaux de suivi

Public

Commercial, Vendeur ou Assistante Commerciale en poste ou en devenir

Programme | Jour 1 – Atelier Compétences

Définition de la stratégie commerciale

- Diagnostic interne et externe de l'entreprise
- Présentation des outils (SWOT, PESTEL, 5 forces de Porter)
- Fixer des objectifs (généraux, spécifiques) avec l'outil SMART
- Définir les facteurs clés de succès (FCS)

Segmentation des clients



- Quelles informations récolter ?
- Mettre en place une base de données
- Analyser la base de données
- Identifier les clients types
- Identifier les produits par clients
- Analyser les ventes de produits par clients

Plan d'actions commerciales

- Identifier les différentes actions commerciales
- Mettre en place un PAC (Qui, quoi, quand)
- Suivre le PAC (périodicité, indicateurs, actions correctives)

Programme | Jour 2 – Mise en pratique

Déclinaison et réalisation des différents documents de l'entreprise ou de l'activité des participants

- Diagnostic interne et externe
- Finalisation du SWOT
- Etablir les FCS
- Définition de la stratégie à 3 ans
- Etablissement du plan d'actions

DURÉE & DATES

2 jours soit **14 heures**

Pour être informé d'éventuelles dates supplémentaires ou organiser une formation sur votre site : [Écrivez à formationcontinue27@normandie.cci.fr](mailto:formationcontinue27@normandie.cci.fr)

COÛT

900 € net de taxe / pers.

EFFECTIFS

Min. : 3 participants

Max. : 8 participants

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Apports théoriques et échanges, mises en situation, jeux pédagogiques, exercices



- Séances de formation en salle
- Supports de cours fournis aux stagiaires au format papier ou numérique.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Signature de feuilles d'émargement.
- Évaluation sous forme de questions orales ou écrites (QCM), mises en situation.
- Questionnaire de satisfaction.
- Attestation de formation.

ENCADREMENT

Consultant Formateur en Techniques Commerciales.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

[Retrouvez notre charte d'accueil des personnes en situation de handicap en cliquant ici](#)

MODALITÉS D'INSCRIPTION

[Retrouvez toutes les modalités d'inscription à nos formations en cliquant ici](#)

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

[Vous souhaitez savoir comment se déroule une formation à la CCI Portes de Normandie ? Cliquez ici pour en connaître le déroulement.](#)

TAUX DE RÉUSSITE AUX CERTIFICATIONS

[Cliquez ici pour découvrir les taux de satisfaction à nos formations](#)

BESOINS D'INFOS

DANS LE MEME DOMAINE

[Adopter une stratégie commerciale et définir un plan d'action](#)

[Fidéliser sa clientèle](#)

[Maîtriser les techniques de ventes et de négociation \(éligible CPF\)](#)

[Maîtriser l'entretien de vente](#)

[Négocier et défendre ses marges](#)



[Optimiser l'accueil client](#)

[Prospecter : la découverte du client](#)

[Stratégie de communication et sa déclinaison sur le Web](#)

[Réaliser une étude de marché](#)

[Traiter efficacement les réclamations](#)

[ACCUEIL](#)