



Adopter une stratégie commerciale



Mis à jour le 08/12/23

Objectifs

- 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**

- 16-20 septembre 2024

COÛT

830 € nets de taxes / 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 HANDICAPÉES

Pensez à nous prévenir **au moins 2 semaines avant la formation** afin que nous puissions nous adapter, au cas par cas, en collaboration avec notre référent handicap ou tout autre partenaire compétent.

Nos salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et des places leur sont réservées sur notre parking.

Consultez [notre charte d'accueil](#)

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Cliquez [ici](#) pour consulter les modalités d'inscription de **CCI Portes de Normandie**

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Cliquez [ici](#) pour découvrir le déroulement des formations de **CCI Portes de Normandie**.

TAUX DE REUSSITE AUX CERTIFICATIONS

Retrouvez nos certifications professionnelles [ici](#) et les taux de réussite [ici](#)

[BESOINS D'INFOS](#)

DANS LE MEME DOMAINE

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

[Fidéliser sa clientèle](#)

[\[CCE\] Mener une négociation commerciale](#)



[Les fondamentaux du marketing, exploiter une base de données](#)

[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](#)