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 des prochaines dates ou organiser une formation sur votre site : Écrivez à formationcontinue27@normandie.cci.fr

COÛT INTERENTREPRISES

900 € net de taxe / pers.

EFFECTIFS INTERENTREPRISES

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