

CONCEVOIR, DÉPLOYER ET PILOTER SA STRATÉGIE COMMERCIALE



2 jours

DE LA CONCEPTION À LA RÉUSSITE : VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE PAS À PAS

PROGRAMME DE LA FORMATION

CONCEVOIR VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE

- › Construire un Business Model Canvas
 - les segments clients
 - votre offre / la proposition de valeur
 - les canaux
 - la relation client
 - les revenus
 - les ressources clés
 - les activités clés
 - les partenaires clés
 - le marché et les concurrents

Construire son Business Model canvas

- › Identifier les freins à la mise en œuvre de votre stratégie commerciale
 - identification des facteurs (organisation, fonctionnement, management, outils, compétences)
 - identification des indices de criticité pour chacun des freins
 - identification des actions préventives et correctives permettant de limiter les freins

Construire sa matrice des risques commerciaux

DÉPLOYER VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE

- › Construire son plan d'action commercial
 - intégrer la stratégie de l'entreprise
 - définir les objectifs de moyens et de résultat
 - répartir les objectifs par équipe et/ou collaborateurs
 - définir les échéances
 - définir les actions concrètes à réaliser
 - définir les moyens mis à disposition des collaborateurs
 - définir les indicateurs de suivi

Construire son plan d'action commercial

- › Lancer le plan d'action commercial
 - identifier les messages clés à transmettre aux collaborateurs
 - insuffler des éléments motivationnels

Jeux de rôle : s'entraîner à animer une réunion de déploiement d'un plan commercial

PILOTER VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE

- › Les outils permettant le suivi des indicateurs
- › Que faire en cas d'écart entre les objectifs et les résultats ?
- › Animer une réunion collective de point d'étape
- › Faire un point individuel avec chacun de vos collaborateurs

Jeux de rôles : s'entraîner à animer une réunion collective et / ou individuelle de suivi des résultats

OBJECTIFS

Concevoir votre stratégie commerciale
Déployer votre stratégie commerciale
Piloter votre stratégie commerciale

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Chefs des ventes, Managers commerciaux, Directeurs Commerciaux
Il est nécessaire de disposer d'une expérience commerciale

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 550 € HT - Réf : MPC-STCO

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
les 4 et 5 mars 2024
les 21 et 22 mai 2024
les 3 et 4 octobre 2024

