

# 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

