

CONCEVOIR, DÉPLOYER ET PILOTER SA STRATÉGIE COMMERCIALE



2 jours (à titre indicatif)

APPRENEZ À MAXIMISER VOTRE POTENTIEL COMMERCIAL

Mettre en place une stratégie commerciale efficace peut aider votre entreprise à augmenter ses ventes et à améliorer sa part de marché. Pour vous aider à améliorer vos performances commerciales, nous vous proposons cette formation 100% pratique proposée en exclusivité intra-entreprise. Elle vous fournira toutes les clés pour concevoir une stratégie commerciale efficace, la déployer dans l'entreprise et la piloter pour en maximiser les résultats.

PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

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
 - identifier les facteurs (organisation, fonctionnement, management, outils, compétences)
 - identifier les indices de criticité pour chacun des freins
 - identifier les 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 la stratégie commerciale.
Déployer la stratégie commerciale.
Piloter la stratégie commerciale.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Des exercices pratiques et des jeux de rôle tout au long de la formation pour valider ses acquis
Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain

PROFIL DES PARTICIPANTS

Chefs des ventes, managers commerciaux, responsables commerciaux, directeurs commerciaux
Il est nécessaire de disposer d'une expérience commerciale

SUIVI ET ÉVALUATION

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

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YSCO
Formacode : 34085 /
Formation intra sur-mesure : le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.