

Définir et mettre en oeuvre une stratégie commerciale

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de définir et mettre en oeuvre une stratégie commerciale innovante à l'aide de son persona (client idéal), de sa vision d'entreprise, ses objectifs et son plan d'action commercial

Objectifs pédagogiques

- Définir une galerie de personas pour connaître ses clients actuels et futurs
- Analyser le parcours et l'expérience client
- Définir une stratégie commerciale innovante facilitant le passage à l'action
- Mettre en oeuvre et suivre un plan d'action commercial
- Intégrer une organisation commerciale au sein de l'activité de l'entreprise.

Programme

Module 1 : Le persona, client idéal

- Déterminer la cible en fonction de son produit
- Créer le ou les personae pour cette cible
- Décrire et analyser le parcours et l'expérience client

Module 2 : Définir une stratégie commerciale

- Définir sa vision d'entreprise, son but et ses objectifs
- Diagnostiquer l'état commercial interne et externe de l'entreprise (speed Boat)
- Evaluer et améliorer l'efficacité de son plan marketing (les 4P)

Module 3 : Mettre en oeuvre un plan d'action :

- Définir un plan d'action détaillé à partir de mes objectifs commerciaux SMART
- Pilotage de l'activité : définir les indicateurs clés de succès des actions commerciales et de les suivre dans le temps

Module 4 : organisation commerciale

- Organisation commerciale : définir le rôle de chacun dans la réalisation des objectifs commerciaux.
- Coopération et communication avec les autres services : permettre la réalisation des actions commerciales grâce à la coopération de toutes les parties prenantes de l'entreprise.
- Gestion de l'information : logiciels CRM et outils collaboratifs
- L'Intelligence Artificielle au service de la productivité commerciale

PUBLIC



Chefs d'entreprise
Managers et commerciaux

PRE-REQUIS



Aucun

DUREE

21 heures
soit 3 jours



NOMBRE DE PARTICIPANTS



- ◆ 1 minimum
- ◆ 8 maximum



Définir et mettre en oeuvre une stratégie commerciale

ORGANISATION



Formation en présentiel
dans les locaux du
client

Formation en distanciel
possible

TARIF

INTRA ENTREPRISE



2990 € les 3 jours de
formation groupe 8
personnes maximum

TARIF

INTER ENTREPRISE

750 € / participant
minimum 4 participants

Autres demandes sur devis



Carole Watt

Moyens pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Documents pédagogiques à remplir
- Exposés théoriques (20%)
- Mise en application en intelligence collective (50%)
- Quiz, jeux et autres activités pédagogiques (30%)

Méthode d'évaluation

- Test de positionnement initial et final
- Quizz et mises en application en cours de formation
- Questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation

Formatrice

- Plus de 20 années d'expérience dans la direction commerciale, l'administration des ventes et la formation en France et à l'étranger
- Consultante en développement commercial en France et à l'export
- Titre FPA (Formateur Professionnel Adulte)
- Facilitatrice en intelligence collective
- Formée à la ludopédagogie
- Diplômée d'un BTS Commercial et de l'Ecole Supérieure de Commerce de Clermont-Ferrand (BAC+5)

