PROGRAMME DE FORMATION

# Élaborer la stratégie commerciale de son entreprise

**DURÉE :** 2 jours | 14 heures

**MODALITÉ D'ORGANISATION :** Mixte

## Informations

### PUBLIC VISÉ

Dirigeants, responsables commerciaux, business developers et entrepreneurs souhaitant structurer leur stratégie commerciale.

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Identifier les axes de développement de l'entreprise.

Élaborer une stratégie efficace de développement commercial.

Mettre la relation client au service de la performance commerciale.

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis.

### ACCESSIBILITÉ

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

# Modalités pédagogiques

## MODALITÉS

Formation dispensée en présentiel ou à distance, sur demande, par un formateur expert dans ce domaine.

Pédagogie active et participative : apports théoriques, échanges, cas pratiques, quiz et mises en situation.

Ressources pédagogiques : paperboard, vidéoprojecteur ou écran TV, contenus multimédias et vidéos.

Programme, supports et fiches pratiques remis aux stagiaires. Supports pédagogiques utilisés : vidéos, documents PDF, PowerPoint et quiz.

## MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

**Moyens pédagogiques**

Formateur expert en relation client et techniques commerciales, expérimenté en formation pour adultes.

En présentiel : salle de formation équipée d'un vidéoprojecteur et d'un paperboard, adaptée aux travaux en sous-groupes et aux mises en situation.

À distance : classe virtuelle (Teams ou Zoom) avec partage d'écran et outils collaboratifs (tableau blanc, sondages).

Assistance pédagogique et technique joignable par mail (assistance@modula-formation.com) ou par téléphone (05 56 44 58 68), avec un délai de réponse sous 48 h, du lundi au vendredi de 8 h à 18 h.

**Supports pédagogiques**

Support de cours numérique remis à chaque stagiaire en fin de formation.

Études de cas, jeux de rôle et mises en situation tirés de situations professionnelles.

Fiches outils et fiches mémo récapitulatives.

Accès aux ressources complémentaires après la formation.

**Plateforme Modula**

Tout au long de sa formation, chaque stagiaire dispose d'un accès personnel à la plateforme Modula : suivi de son inscription, consultation du calendrier et du lieu de formation, réalisation du test de positionnement, des évaluations et du questionnaire de satisfaction, et téléchargement de ses attestations et certificats de formation.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

En cours de formation : Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur lors de mises en situation et cas pratiques.

À la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur, évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.

Formation qualifiante : certificat de réalisation en fin de formation

## Contenu pédagogique

### 01 - Introduction et tour de table

- Présentation des étapes et thématiques abordées : sommaire du module/parcours de formation.
- Validation des objectifs avec chaque apprenant.
- Tour de table guidé : échanges et positionnement des acquis et des besoins de chacun.

### 02 - Analyse de l'entreprise : comprendre son environnement et l'analyser

- Analyser les différents « business model » : analyser son activité et définir des axes de développement.
- Comprendre son environnement et l'analyser.
- Confirmer que l'offre commerciale répond aux besoins du marché ciblé.
- Créer et mettre en place des actions de veille afin de rester à l'écoute du marché.

### 03 - Définir sa stratégie de développement

- Sélectionner les choix des scénarios stratégiques en cohérence avec le projet.
- Identifier des priorités en fonction de l'attractivité et de la rentabilité de l'activité.
- Détecter les difficultés potentielles et les marges de progrès.
- Analyser la rentabilité de ses produits et services (ROI).

### 04 - Sélectionner ses axes de développement en fonction de sa rentabilité

- Sélectionner ses axes de développement en fonction de sa rentabilité.
- Optimiser la gestion, l'organisation et la rentabilité.

### 05 - Gérer la relation client

- Placer le client au cœur du système : développer et enrichir la base de données clients.
- Maîtriser les outils de gestion de la relation client.

### 06 - Valider les acquis et clôturer la formation

- Bilan et évaluation finale de la formation.
- Enquête de satisfaction à chaud.

## Modalités d'évaluation

**Avant la formation** : audit des besoins et du niveau

**En cours de formation** : Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur lors de mises en situation et cas pratiques.

**À la fin de la formation** : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur, évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.

**Formation qualifiante** : certificat de réalisation en fin de formation