

OBJECTIF(S)

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Analyser son environnement commercial
- Définir et mettre en place sa propre stratégie commerciale en fonction des besoins de son entreprise

DUREE

1 jour – 7 heures
09h15-13h00 / 14h00-17h15

TARIF NET DE TVA

Tarif TNS
210 euros

Tarif autre public
245 euros

EFFECTIF

Présentiel
Min 5 – Max 12 personnes

Distanciel
Min x – Max xx personnes

LIEU(X) DE FORMATION

CMA 78
19 avenue du Général
Mangin
78000 Versailles

CONTACT

Service Formation
01.39.43.43.45
formation.78@cma-idf.fr
[https://www.apprentissage-formation-cma78.fr/Site web](https://www.apprentissage-formation-cma78.fr/Site%20web)

PROGRAMME

Comprendre et analyser la démarche marketing stratégique

- Intégrer les objectifs de l'entreprise : activités, résultats, ressources
- Réaliser les études de marché et l'étude de la concurrence
- Analyser son portefeuille clients et son portefeuille produits
- Construire la matrice SWOT de son périmètre de vente

Analyser son marché et adapter le Plan d'Actions Commerciales

- Intégrer les composantes du Mix Marketing
- Traduire ses décisions en objectifs de vente
- Identifier les actions pour atteindre les objectifs : distribution des produits, promotion et efficacité

Décider des actions et construire son business plan

- Définir ses choix en fonction de son analyse
- Traduire ses décisions en objectifs de vente

Élaborer sa stratégie et son Plan d'Actions Commerciales

- Définir ses choix stratégiques en fonction des ressources de l'entreprise
- Construire son Plan d'Actions Commerciales : prospection, fidélisation, actions internes, motivation des commerciaux

Déployer et piloter son activité commerciale

- Formaliser et communiquer le plan d'actions commerciales.
- Choisir ses indicateurs de suivi.
- Établir son tableau de bord pour piloter et suivre les actions commerciales.

PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants des TPE-PME, et demandeurs d'emploi.

PRE-REQUIS

Aucun

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés de cas pratiques

ÉVALUATION

Évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation

PROFIL FORMATEUR

Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine

SUIVI ET VALIDATION

Délivrance d'une attestation de fin de formation
Questionnaire de satisfaction.