

Définir sa stratégie commerciale

2 jours – 14 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Construire une stratégie commerciale à partir d'un diagnostic de l'entreprise et du marché local de la profession
- Construire un plan d'action commercial opérationnel pour dynamiser l'entreprise

PROGRAMME

Rôle de la fonction commerciale dans l'entreprise – ¼ jour

- Evolution de l'entreprise tournée via le marché
- Evolution entre mercatique stratégique, opérationnelle et force de vente
- Application de la politique commerciale
- Organisation du service commercial (fonction, produits, clients...)
- Les missions de la force de vente face aux comportements de la clientèle

Le diagnostic et l'étude du marché – ¼ jour

- Diagnostic des forces et faiblesses de l'entreprise et des opportunités et menaces du marché
- Etude du marché avec l'analyse des 5 forces

Les éléments constitutifs de la politique commerciale – ¼ jour

- Choix de la clientèle (segmentation, ciblage)
- Mise en œuvre des 4 politiques (produit, prix, distribution, communication)
- Mise en cohérence et en lien avec la cible

Le plan d'action pour mettre en œuvre la politique commerciale – ¼ jour

- Définition des objectifs et des actions
- Planification Evaluation du budget
- Mise en place d'outils de suivi et de contrôle

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Modalités pédagogiques : mise en situation et illustration par des exemples de pages modèles pour les bonnes pratiques

FORMATEUR

Formation animée par un spécialiste en Développement commercial : CV Formateur disponible sur demande

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis en cours en fin de formation : Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation...
- Évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

- La CMA est accessible PMR (Personne à mobilité Réduite)
- Référents Handicaps** : Christel GUSTIN et Fanny TANDONNET
formation.savoie@cma-auvergnerhonealpes.fr

LES +

- Réalisation de son propre plan d'action
- Exercices pratiques en lien direct avec votre activité artisanale
- Taux de satisfaction sur cette thématique : données disponibles sur le site internet de la CMA 73.

PUBLIC : 12 personnes maximum

- Chef d'entreprise
- Conjoint collaborateur
- Salarié
- Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS : Aucun

LIEU / DATES

CMA Savoie - La Motte Servolex

- Les lundis 31 janvier et 7 février 2022
 - Les lundis 13 et 20 juin 2022
 - Les lundis 3 et 10 octobre 2022
- De 8h45 à 12h15 et de 13h30 à 17h

TARIF

56 € : Chef d'entreprise non salarié, micro-entrepreneur immatriculé au RM, conjoint collaborateur déclaré (non salarié)
Coût résiduel après prise en charge par le Conseil de la Formation

420 € : Autre public
Possibilité de prise en charge totale ou partielle par votre OPCO. Nous contacter.

DÉLAI D'ACCÈS

Date limite d'inscription : 8 jours avant la date de démarrage de la formation

CONTACT :

Service Formation - Fanny TANDONNET
Savoie Technolac - 17 Allée du lac de Tignes 73290 LA MOTTE SERVOLEX
04 79 69 94 32
formation.savoie@cma-auvergnerhonealpes.fr

N° SIRET : 130 027 956 00015
Enregistré sous le numéro 84691788769
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état