



Commercial

Définir sa stratégie commerciale

2 jours – 14 heures

v17082020



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 et à distance (modalités jointes)
- Modalités pédagogiques : Echanges, analyse de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co-construction. alternance d'apports théoriques et pratiques.

FORMATEUR

Formateur expert en développement commercial

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur
Evaluation de satisfaction

[Consulter nos conditions générales de vente](#)

LES +

- Réalisation de son propre plan d'action
- Exercices pratiques en lien direct avec votre activité artisanale
- Taux de satisfaction : [voir site internet](#)

PUBLIC

- Chef(fe) d'entreprise, Salarié(e), ou demandeurs d'emploi remplissant les conditions d'entrée (pré requis)
- 12 personnes

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU

[Voir notre site internet](#)

DATES / HORAIRES

[Voir notre site internet](#)

TARIF

420 € nets de TVA

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint, demandeur d'emploi)

DÉLAI D'ACCÈS

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

Effectif minimum requis pour l'ouverture sur stage: 7 personnes

CONTACT

CMA du Rhône
10 rue Paul Montrochet 69002 Lyon
04.72.43.43.54
formations@cma-lyon.fr

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Mise à jour du 3/11/2021



Commercial

Définir sa stratégie commerciale

2 jours – 14 heures

v17082020



ACCESSIBILITÉ

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation; gestion du handicap y compris cognitif) à définir avec notre référent Handicap à votre disposition : Béatrice de FERAUDY, 04.72.43.43.54

MODALITES FORMATION A DISTANCE

- PC équipé de CHROME ou FIREFOX à jour avec une connexion internet. Micro et haut-parleur.
- Casque audio conseillé.
- Webcam
- Adresse mail consultable

Modalités de suivi et d'évaluation spécifiques aux séquences de formation à distance : Outils identiques à la modalité en présentiel – réalisé à distance

Moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique, mis à disposition du stagiaire : ZOOM ou TEAMS et le cas échéant, plateforme LMS spécifique.

Contact technique : 04.72.43.43.07 ou 04.72.43.43.52

Référent de la CMAD: Estelle Rancon

LES +

- Réalisation de son propre plan d'action
- Exercices pratiques en lien direct avec votre activité artisanale
- Taux de satisfaction : [voir site internet](#)

PUBLIC

- Chef(fe) d'entreprise, Salarié(e), ou demandeurs d'emploi remplissant les conditions d'entrée (pré requis)
- 12 personnes

PRÉREQUIS Aucun

LIEU [Voir notre site internet](#)

DATES / HORAIRES

[Voir notre site internet](#)

TARIF 420 € nets de TVA

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint, demandeur d'emploi)

DÉLAI D'ACCÈS

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

Effectif minimum requis pour l'ouverture sur stage: 7 personnes

CONTACT

CMA du Rhône
10 rue Paul Montrochet 69002 Lyon
04.72.43.43.54
formations@cma-lyon.fr

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Mise à jour du 3/11/2021

[Consulter nos conditions générales de vente](#)