

Construire sa stratégie commerciale

Revoir sa stratégie pour mieux développer son entreprise

360 Euros

Salariés : prise en charge possible par les organismes de financement de formation (O.P.C.A. Organismes Paritaires Collecteurs agréés).

Prérequis

Être responsable de la stratégie commerciale et souhaiter développer son entreprise.

Durée et horaires

2 jours (14 heures)

de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Objectif général

Construire/Actualiser votre stratégie commerciale par cible pour qu'elle soit adaptée à votre marché et qu'elle soit plus efficace. Augmenter votre CA.

Objectifs Pédagogiques

- Exemples de stratégie commerciale réussie
- Autodiagnostic pour stimuler la réflexion individuelle, travail sur son cas personnel
- Jeux de rôle et réflexions collectives - Plan d'action personnel

1^{ère} journée :

Etat des lieux

Définir ses objectifs : Réfléchir à son objectif en termes de chiffre d'affaires, de croissance ...

Faire un état des lieux

- Analyser votre marché et votre entreprise : vos points forts et vos points d'amélioration
- Identifier les solutions possibles pour améliorer certains points

Qu'en est-il de votre portefeuille client : Identifier vos différentes cibles et les hiérarchiser

Qu'en est-il de vos actions commerciales et de votre argumentaire

2^{ème} journée :

Mise en place de votre nouvelle stratégie commerciale

Travailler vos produits : Définir votre gamme de produits/services et l'analyser

Travailler vos prix : Définir votre politique tarifaire, analyser vos prix et travailler vos variations de prix

Travailler votre distribution : Définir votre politique tarifaire, analyser vos prix et travailler vos variations de prix

Travailler votre communication : Faire un point sur vos outils et vos actions de communication et les retravailler si besoin. Préparer un plan de communication annuel

Construire votre argumentaire commercial : Créer votre argumentaire et penser aux outils d'aide à la vente

Construire des tableaux de bord : Mettre en place un plan d'action et des indicateurs mesurables.

Renseignements inscription

Pour en savoir plus, contactez

vos conseillers au **02 47 25 24 36**

CMA37 : 36-42 Route de Saint-Avertin - CS 50412- 37204 TOURS CEDEX

N° de déclaration d'existence : 24-37PO-01237- N°SIRET : 1837 0002 000013

Email : formation-continue@cm-tours.fr - site internet : www.cma37.fr/article/se-former

Département Formation Continue

Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Indre-et-Loire



Construire sa stratégie commerciale

Revoir sa stratégie pour mieux développer son entreprise

Méthode et moyens pédagogiques

Formation/Action qui propose une alternance d'apports théoriques et de cas pratiques. Des outils comme le logiciel gratuit sont appliqués à son entreprise. Le formateur s'appuie sur les produits de l'entreprise et sur sa stratégie commerciale.

Documents remis

Des documents de synthèse sont remis, ils reprennent toutes les notions abordées dans la formation.

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise ou collaborateur concerné directement par le développement de son entreprise.

Nombre de participants

8 à 10 stagiaires

Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires

Un entretien **individuel est proposé** pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter sur un parcours formation adapté.

Il est remis à chaque futur stagiaire **un programme détaillé**, les dates, les conditions financières de la formation, un bulletin d'inscription ou une convention de stage.

Un **questionnaire est complété en amont** pour chaque futur stagiaire, pour identifier son parcours passé, définir son objectif, positionner ses attentes afin de personnaliser et individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur. Toute information demandée à un stagiaire a un lien direct avec la formation et **reste confidentielle**.

Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

Une **boîte de réclamations suggestions** est à la disposition de tous les visiteurs, à l'accueil général de la CMA 37.

Lors de la dernière séance de la formation il sera demandé à chaque stagiaire de compléter **une enquête de satisfaction** sur le déroulement de la formation. Avec l'appui externe de la société **Formetris un questionnaire à « chaud »** est envoyé dans les 10 jours **puis un questionnaire à « froid »** dans les 2 mois après la formation.

Evaluation des acquis de la formation

A la fin de la formation il est remis **une attestation** pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en terme de « être capable de ». Elle **mesure les capacités développées en formation**, qui pourront être mises en oeuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise. Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

Suivi Post Formation

Un suivi individuel peut être proposé. Le formateur intervient pour vous aider à mettre en place les outils et les méthodes étudiés. Le coût supplémentaire est facturé directement à l'entreprise (devis à demander).

Bilan Pédagogique du stage

Le formateur établit un bilan pédagogique synthétique qui est transmis pour validation au responsable du service ou au coordinateur pédagogique.

Renseignements inscription

Pour en savoir plus, contactez

vos conseillers au **02 47 25 24 36**

CMA37 : 36-42 Route de Saint-Avertin - CS 50412- 37204 TOURS CEDEX

N° de déclaration d'existence : 24-37PO-01237- N°SIRET : 1837 0002 000013

Email : formation-continue@cm-tours.fr - site internet : www.cma37.fr/article/se-former

Département Formation Continue
Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Indre-et-Loire

