



Maîtriser les fondamentaux de la stratégie commerciale



ACCOMPAGNEMENT
DES ÉQUIPES

OBJECTIFS

- ◆ Comprendre les principes fondamentaux de la stratégie commerciale
- ◆ Connaître les étapes de la mise en œuvre d'une stratégie commerciale
- ◆ Utiliser des outils d'analyse pour prendre des décisions stratégiques
- ◆ Évaluer les résultats de la mise en œuvre de la stratégie commerciale et savoir déployer les actions correctives nécessaires

CONTENU

Comprendre l'importance de la stratégie commerciale / Les éléments essentiels d'une stratégie commerciale / Analyse SWOT / Définir les objectifs commerciaux / Identifier le public cible / Segmenter le marché / Étude de marché / Analyser la concurrence / Positionnement sur le marché / Les différents modèles de stratégie et outils / Planification stratégique / Élaboration d'un plan d'action / Développement de la proposition de valeur / Choix des canaux de distribution / Tarification stratégique / Budgétisation / Plan de marketing intégré / Gestion des ressources humaines / Technologie et automatisation / Mesurer la performance / Indicateurs clés de performance (KPI) / Révision et ajustement de la stratégie / Communication interne de la stratégie / Implémentation de la stratégie / Formation du personnel / Gestion du changement / Suivi et évaluation / Défis courants de la mise en œuvre / Stratégie commerciale durable / Éthique dans la stratégie commerciale / Gestion des risques / Réflexions sur l'innovation / Réalisation de l'objectif commercial / Rôle du leadership dans la stratégie commerciale / Planification à long terme / Évolution de la stratégie au fil du temps Conclusion et récapitulation



28H



10
max



Accessibilités
PSH



Un référent
à votre écoute

PUBLIC CONCERNÉ

Cette formation s'adresse aux managers commerciaux, mais aussi à tout professionnel souhaitant déployer une stratégie ou un projet dans une dimension marketing et commerciale au sein de l'entreprise.

PRÉQUIS

Pas de prérequis

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de fin de formation
- certificat de réalisation





ACCOMPAGNEMENT DES ÉQUIPES

PÉDAGOGIE

Pédagogie active alternant apports théoriques et exercices pratiques
L'animation tourne autour des exemples concrets du stagiaire et de ses attentes
Accompagnement individualisé

.....

Systeme d'évaluation :

Chaque apprenant est suivi individuellement de façon synchrone et asynchrone pour assurer aux apprenants une expérience d'apprentissage optimale. Accompagnement et suivi du formateur.

DATES DES SESSIONS

Nous consulter.

PRIX

Intra entreprise :

Tarif groupe

Remis sur devis et après étude de la demande.

Maîtriser les fondamentaux de la stratégie commerciale



Facilitez-vous le business !

LES PETITS FACILITATEURS



CONSEIL/FORMATION

BÉATRICE PILOT : 06 65 21 91 26

PHILIPPE LE ROUX : 06 48 98 00 22

contact@lpf-formation.com

3 impasse des écoles - 69550 CUBLIZE

lpf-formation.com

