



ENTREPRENARIAT



LES PETITS FACILITATEURS



CONSEIL / FORMATION

Maîtriser les fondamentaux de la stratégie commerciale

4 jours
28h5
miniAccessibilités
PSHUn référent
à votre écoute

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

PUBLIC CONCERNÉ

mManagers commerciaux, tout professionnel souhaitant déployer une stratégie ou un projet

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation
Certificat de réalisation

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
 - Stratégie de coût global
 - Stratégie de différenciation
 - Stratégie de niche
 - Stratégie de diversification
 - Stratégie de croissance
- Outils stratégiques
- 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
- Exemples de succès de stratégie commerciale
- Analyse des échecs de stratégie commerciale
- Rôle du leadership dans la stratégie commerciale
- Planification à long terme
- Évolution de la stratégie au fil du temps
- Conclusion et récapitulation



ENTREPRENARIAT

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

A consulter sur notre site internet.

TARIF À LA DEMANDE

Remis sur devis et après étude de votre demande en fonction du nombre de personnes et de la situation de la formation.

Maîtriser les fondamentaux de la stratégie commerciale



Facilitez-vous le business !

LES PETITS FACILITATEURS



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

