Construire votre stratégie commerciale

> Pilotez votre développement commercial

- **Formation continue**
- **Commercial - Communication**
- **Durée :** 14 heures
- **Modalité :** Présentiel
- **Tarif :** 420 €

Objectifs

- DÉFINIR votre projet commercial en réalisant un diagnostic de l'existant
- ACQUÉRIR une méthode et des outils d'analyse pour adapter votre offre à un marché
- FORMALISER un plan d'actions adapté à vos moyens et vos objectifs
- DYNAMISER votre chiffre d'affaires

Tout savoir sur l'accompagnement

Contenu

Positionnement de votre entreprise

- Objectifs de votre entreprise : activités, résultats, ressources, organisation, ...
- Les freins, les problématiques
- Enjeu de la stratégie commerciale
- Réalisation du diagnostic interne et externe via la matrice forces, faiblesses, opportunités, menaces
- Présentation de la matrice d'analyse Business Model Canvas

Les marchés de votre entreprise

- Analyse de votre portefeuille clients et produits
- Détermination du couple produits/clients
- Positionnement concurrentiel
- Identification de votre ou vos marchés actuels
- Déclinaison de vos objectifs stratégiques en objectifs commerciaux

Le plan d'actions commerciales

- Définition des solutions commerciales fonctionnelles pour capter des consommateurs, prospects
- Détermination des solutions marketings (quête de nouveaux marchés)
- Positionnement de vos choix en fonction des ressources humaines et financières de l'entreprise
- Segmentation de votre offre pour mieux cibler vos prospects
- Détermination de votre plan d'actions commerciales à mettre en œuvre : prospection, fidélisation, actions internes, moyens publicitaires, ...
- Réponse à de nouvelles demandes
- Organisation de la communication

Le plan de développement

- Construction des enjeux commerciaux avec les 4P (produit, prix, distribution et communication)
- Détermination d'un cap : le 5ème P, vous challenger, posture, être entrainant
- Optimisation des objectifs de vente par la méthode SMART
- Évolution de votre identité, votre image en fonction des choix stratégiques
- Posture commerciale du chef d'entreprise
- Différents types de manifestation de communication commerciale

Organisation et modalités

Pour qui :

Créateur ou repreneur d'entreprise, dirigeant d'entreprise, salarié, demandeur d'emploi, personne à titre individuel

Accès :

- Aucun prérequis
- Sous 48 heures avant le 1er jour de la formation sous réserve :
  - D'un entretien de positionnement
  - Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis

Déroulement :

- Formation en présentiel
- Groupe de 12 personnes en moyenne
- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique

Accessibilité :

Formation adaptée et accessible aux besoins des personnes en situation de handicap : **condition d'accueil, accès et coordonnées du référent handicap.**

Modalités d'évaluation :

- Acquis : questionnaire réalisé en début et fin de formation
- Cas pratique tout au long de la formation

Tarifs et financement

- 420 € net de taxes
- Financement : Prise en charge possible

Contact & réservations

Vous souhaitez + d'informations ? Vous souhaitez vous inscrire en ligne ? Découvrez les prochaines sessions pour cette formation directement sur notre site web : **https://www.cma-occitanie.fr/catalogue/construire-votre-strategie-commerciale-for-00374**

Les informations de cette fiche proviennent du site **www.cma-occitanie.fr** et sont données à titre indicatif ; elles peuvent être actualisées sans préavis. La date de dernière mise à jour de cette fiche est le : 29/10/2026. Date d'impression de ce document : 23/11/2026.

Siret : 130 027 931 00455. Consulter nos conditions générales de vente sur notre site internet.

Téléphone : 3006