

## PROGRAMME STRATEGIE COMMERCIAL : POTENTIEL COMMERCIAL



### 1 OBJECTIFS

La formation en stratégie commerciale « Potentiel commercial » a pour objectif de **permettre à un salarié, à un demandeur d'emploi, ou à un entrepreneur de construire toutes les étapes d'une stratégie commerciale** et d'utiliser cette méthodologie de façon pratique dans le cadre de son environnement professionnel. **Les grandes facettes de la stratégie commerciale sont étudiées**, de l'analyse de son positionnement commercial, au ciblage client, de la construction de ses offres à la mise en place d'un système commercial efficace.

### 2 COMPETENCES VISEES

La formation vise à **développer la capacité à prendre les bonnes décisions au niveau de sa stratégie commerciale et l'autonomie de chaque participant.**

Durant l'accompagnement, chaque bénéficiaire pourra perfectionner sa méthodologie de stratégie commerciale, savoir de quelle façon planifier ses objectifs commerciaux, et comprendre de quelle façon mettre en œuvre cette stratégie commerciale

### 3 PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Notre accompagnement s'adresse à tout type de public : salarié, commercial, manager, responsable commercial, entrepreneur, freelance, demandeur d'emploi,

Il n'y a pas de prérequis pour intégrer cette formation.

### 4 MOYENS PEDAGOGIQUES ET METHODE

La formation « Potentiel commercial » est conduite **par un consultant diplômé et spécialisé en stratégie commerciale**, elle comprend :

- **14 heures de formation en distanciel réparties sur 4 sessions.**
- **Des fiches méthodologiques sur chaque étape de la stratégie commerciale**
- **4 Ebooks remis à chaque étape de la stratégie commerciale**
- **Des fiches méthodologiques avec des cas pratiques, tableaux excel, exercices à faire.**
- **Un apport de connaissances et de techniques** sur toutes les facettes de la stratégie commerciale.
- **La connaissance des différents outils stratégiques d'aide à la décision**
- **Une méthodologie basée sur des cas concrets.**

### 5 DEROULEMENT DE L'ACCOMPAGNEMENT

Le déroulement du programme « **Potentiel commercial** » suit 4 étapes pour construire de façon complète sa stratégie commerciale

#### 1) ANALYSER SON MARCHÉ ET DEFINIR SES OBJECTIFS:

- Savoir analyser son marché à l'aide de différents outils (matrice SWOT, Pestel, Porter)
- Savoir définir ses objectifs et sa vision
- Déterminer la bonne posture pour mettre en place une stratégie commerciale efficace.

#### 2) TROUVER SON POSITIONNEMENT COMMERCIAL :

- Appréhender les outils stratégiques de l'Océan Bleu (Canevas stratégique, la grille ERAC)
- Identifier les Facteurs Clés de Succès de son activité
- Savoir segmenter ses couples produit/clients et les positionner
- Déterminer de quelle façon créer de la valeur pour ses clients
- Déterminer son approche commerciale et sa position vis à vis de la concurrence

#### 3) DEFINIR L'OPPORTUNITE DE MARCHÉ. LA CONSTRUCTION DE SON OFFRE ET DE DECOUVERTE DE SON CLIENT IDÉAL:

- Savoir de quelle façon définir son message clé et créer une promesse forte
- Savoir comment utiliser une segmentation produit/client
- Savoir construire une offre selon les méthodes CAB/CAP
- Utiliser la méthode de l'avatar pour déterminer le profil de ses clients. Comment analyser les problématiques de ses clients.

#### 4) LA MISE EN ŒUVRE DE SA STRATEGIE COMMERCIALE

- Cohérence entre marketing stratégique et opérationnel
- Présentation du Plan d'Action Commercial (la construction d'un PAC de A à Z)
- Comment développer un parcours client
- Présentation des outils du marketing digital
- Les principales tendances d'un nouveau marketing
- Présentation des différents outils du marketing digital
- De quelle façon construire un tunnel de vente

Chaque étape est accompagnée d'apports théoriques et de fiches méthodologiques.

## 6

### CONDITIONS DE REALISATION DE LA FORMATION A DISTANCE

#### 1. L'ACCOMPAGNEMENT PEDAGOGIQUE DE LA FORMATION

L'accompagnement pédagogique aura lieu par l'intermédiaire de sessions en distanciel par visio-conférence. Cette formation mettra à la disposition du participant l'adresse email du formateur ainsi que son numéro de téléphone en cas d'urgence.

Le formateur prendra contact avec le bénéficiaire de la formation dans un délais de 48h pour mettre en place un calendrier des sessions à distance et lui expliquer le fonctionnement de la formation.

Autrement Conseil s'assure que le formateur possède toutes les compétences requises pour animer ce programme de stratégie commerciale et rendre cet accompagnement le plus efficace possible.

Durant la formation, le participant sera en capacité de construire pas à pas sa stratégie commerciale.

**La formation** comprendra des fiches d'exercice, de méthodologie et de cas pratique sous format PDF ou word.

## 7

### MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXECUTION DE L'ACTION ET SES RESULTATS

Le programme comprend les moyens suivants :

- Durant le parcours de formation, le bénéficiaire obtient une attestation de présence.
- A l'issue de l'accompagnement, le bénéficiaire remplit un questionnaire de satisfaction qui lui permettra d'évaluer les apports de la formation.
- La formation sera certifiée avec un entretien avec son formateur au terme de la formation.

## 8

### TARIF DE LA FORMATION « POTENTIEL COMMERCIAL »

La formation à la définition de sa stratégie commerciale « Potentiel commercial » comprend :

- **1 session : Analyser son marché et définir ses objectifs**
- **1 session : trouver son positionnement commercial**
- **1 session : La construction de ses couples produit/client**
- **1 session : Mise en œuvre de sa stratégie commerciale**

**Soit 14 heures de formation en visio conférence.**

*La durée de notre formation peut être répartie sur 1 mois, avec une fréquence d'une session de formation par semaine par visio conférence (Chaque session peut durer 3 à 4h avec des temps de pause. Utilisation de Zoom pour la visio conférence).*

**14 heures de formation. TARIF DE L'ACCOMPAGNEMENT : 1500€ TTC**

9

## COORDONNEES DE L'ORGANISME DE FORMATION

AUTREMENTCONSEIL Organisme de formation enregistré sous le numéro 76341046134 auprès du Préfet de la Région Languedoc Roussillon. Le numéro SIRET de l'organisme de formation est le 50991717500028.

Organisme de formation Datadocké. Notre accompagnement est finançable à 100% avec son Compte Personnel de Formation (CPF).

**Contact :**

Laurent Guyonvarch: fondateur d'Autrement Conseil.  
Coach/conseultant formateur.

Spécialisé en stratégie commerciale  
Montage de business plan  
Et accompagnement en création d'entreprise.

Tél: 06.22.95.16.38

Email: [contact@autrementconseil.com](mailto:contact@autrementconseil.com) Site internet <http://www.autrementconseil.com/>