

« POTENTIEL COMMERCIAL »

DEFINIR ET METTRE EN ŒUVRE UNE STRATEGIE COMMERCIALE



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

Programme Stratégie commerciale « Potentiel commercial » Ref : F002-01 Mise à jour le 25/04/2022

3

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

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

Prérequis : Posséder un projet de création d'entreprise

Modalités d'admission : Entretiens avec le formateur afin de valider votre demande et l'adéquation de vos besoins au programme. Ce dernier pourra être ajusté en conséquence.

4

MOYENS PEDAGOGIQUES ET METHODE

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

1 Rendez-vous d'une 1h30 : Etat des lieux des connaissances en stratégie commerciale

14 heures de formation en distanciel ou en présentiel réparties sur 5 sessions +

25 heures de travaux personnels, dont + de 8 heures de vidéo e-learning

- Des fiches méthodologiques sur chaque étape de la stratégie commerciale
- 4 Ebooks remis à chaque fin de session
- 43 vidéos à consulter à chaque étapes de la formation
- 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.

1 Rendez-vous d'une 1h30 de clôture de la formation

5

OBJECTIFS VISÉS DE LA FORMATION

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. CONSTRUIRE SON OFFRE ET DEFINIR 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) METTRE EN OEUVRE 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 rendez-vous distanciels par visio-conférence. Cet accompagnement 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 rendez-vous à distance et lui expliquer le fonctionnement de l'accompagnement.
- Autrement Conseil s'assure que le formateur possède toutes les compétences requises pour animer ce programme de création d'entreprise et rendre cet accompagnement le plus efficace possible.
- Durant la formation, le participant pourra construire pas à pas son projet de création et aura défini des plans prévisionnels financiers pour son activité (selon l'état d'avancement du projet de création d'entreprise)
- Pour les personnes en situation de handicap, il est nécessaire de contacter le formateur afin d'évaluer les aménagements nécessaires à la bonne tenue de la formation.
- Nombre de participants : de 1 à 6 stagiaires maximum.

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.

Délais d'accès : 15 jours après la réception par l'organisme de formation de vos documents contractuels de formation signés.

7

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

Le programme comprend les moyens suivants :

A l'issue de l'accompagnement :

- ⇒ Le bénéficiaire obtient une attestation de présence et une attestation de fin de formation.
- ⇒ Il remplit un questionnaire de satisfaction qui lui permettra d'évaluer les apports de la prestation.
- ⇒ Une feuille d'émargement est signée par le bénéficiaire.
- ⇒ Le bénéficiaire sera en capacité **de mener à bien une stratégie commerciale** dans le cadre de son entreprise.

8

DÉROULÉ PEDAGOGIQUE ET TARIF DE LA FORMATION

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

- **1 rendez-vous d'1h30: Etat des lieux des connaissances en stratégie commerciale**
Questionnaire de stratégie commerciale (+1h de travail personnel)
- **1 session de 2h30 en visio-conférence: Analyser son marché et définir ses objectifs**
Accompagné de l'Ebook 1 : « Analyser son marché et définir ses objectifs » et d'un livret méthodologique avec des exercices à l'appui.
+ 4 heures de travaux personnels: outils d'analyse de son marché (dont 6 vidéos).
- **1 session de 3h en visio-conférence : trouver son positionnement commercial**
Accompagné de l'Ebook 2 : « Trouver son positionnement commerciale » et d'un livret méthodologique avec des exercices à l'appui.
+ 5 heures de travaux personnels: Outils de différenciation sur son marché (Dont 7 vidéos)
- **1 session de 3h en visio-conférence : La construction de ses couples produit/client**
Accompagné de l'Ebook 3 : « Créer l'opportunité : La construction de son offre et la découverte de son client idéal» et d'un livret méthodologique avec des exercices à l'appui.
+ 7 heures de travaux personnels: Outils de mise en place son ciblage client (dont 8 vidéos)
- **1 session de 2h30 en visio-conférence : La formulation de son offre**
Accompagné de l'Ebook 3 : « Créer l'opportunité : La construction de son offre et la découverte de son client idéal» et d'un livret méthodologique avec des exercices à l'appui.
+ 4 heures de travaux personnels: Outils de mise en place de son offre (dont 9 vidéos)
- **1 session de 3h en visio-conférence : Mise en œuvre de sa stratégie commerciale**
Accompagné de l'Ebook 4 : « Mettre en œuvre sa stratégie commerciale. Construire son système commercial» et d'un livret méthodologique avec des exercices à l'appui.(dont 13 vidéos)
+ 4 heures de travaux personnels: Outils de construction de son système commercial (dont

- 1 rendez-vous de 1h30 de clôture de la formation

Soit 42 heures de formation en visio conférence.

La durée de notre formation peut être répartie sur 1 mois à 2 mois, avec une fréquence d'une session de formation par semaine par visio conférence (Chaque session peut durer 2h30 à 3h avec des temps de pause. Utilisation de Zoom pour la visio conférence).

Chaque session utilise une méthodologie précise et des exercices d'application.

42 heures de formation. TARIF DE L'ACCOMPAGNEMENT : 1800€ TTC

9

COORDONNEES DE L'ORGANISME DE FORMATION

AUTREMENTCONSEIL Organisme de formation enregistré sous le numéro 76 34 11926 34 auprès du Préfet de la Région Languedoc Roussillon. Le numéro SIRET de l'organisme de formation est le 911 830 594 00014.

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

Contact :

Laurent Guyonvarch: fondateur d'Autrement Conseil.

Coach/consultant formateur.

Spécialisé en stratégie commerciale

Tél: 06.22.95.16.38

Email: contact@autrementconseil.com

Site internet <http://www.autrementconseil.com/>

