

DEFINIR ET CONCEVOIR SA STRATEGIE COMMERCIALE

Intervenant : Jean Coisnon, a co-fondé en 2003 l'agence AOC, agence conseil en développement commercial et relation client. Il intervient au côté des dirigeants d'entreprises (de toutes tailles) en partant de la stratégie commerciale, la mise en œuvre et le pilotage du plan d'actions commerciales jusqu'à la négociation et la vente par la valeur.

OBJECTIFS

1. Définir sa stratégie commerciale
2. Décliner la stratégie en plan d'actions commerciales
3. Optimiser et rationaliser son développement commercial
4. Piloter efficacement son développement

CONTENU DE LA FORMATION

1ère demi-journée : Stratégie commerciale : l'art de l'anticipation et du choix

- Pourquoi définir sa stratégie commerciale ?
- Quelles sont les étapes et l'architecture ?
- Structurer son offre
- Identifier ses DAS
- Effectuer son analyse SWOT

2ème demi-journée : Stratégie commerciale (suite) :

- Opter pour une orientation stratégique
- Segmenter, cibler, prioriser et scorer
- Fixer les objectifs
- Identifier les moyens

3ème demi-journée : Construire le plan d'actions commerciales :

- Identifier les différentes actions
- Répondre à l'analyse SWOT par des actions concrètes
- Rédiger le plan d'actions

4ème demi-journée : Apprendre à contrôler son action commerciale :

- Le contrôle du plan d'actions commerciales
- Les outils de suivi
- Les indicateurs

METHODE PEDAGOGIQUE

Notre conception part d'un constat simple : former sans amorcer n'a que peu de chances d'aboutir.

Nous préparons donc en amont les stagiaires à apporter un certain nombre d'éléments (dont matériel, pc, tablettes, ...). L'idée étant que les étapes se construisent au fur et à mesure de la formation et que les stagiaires repartent avec une rédaction amorcée de leur stratégie qu'ils finaliseront ensuite après prise de recul et travail complémentaire.

Nous appuyons aussi beaucoup notre animation sur l'échange de bonnes pratiques, tirant partie de la qualité et du parcours de chaque JD.

PRE REQUIS : aucun

PUBLIC CONCERNE : tout chef d'entreprise et cadre dirigeant ayant la possibilité d'impacter et/ou de rédiger la stratégie et le plan d'actions.

DUREE : 2 jours- 14 heures

SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.

Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage

Evaluation des acquis à la fin du stage.

Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.