

Entrepreneuriat | Création - Reprise d'entreprise

# DECLINER SA STRATEGIE PAR UN PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

## En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour décliner sa stratégie par un plan d'actions commerciales.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation gestion des comptes clés.](#)
- [Formation vente d'un fonds de commerce.](#)
- [Formation stratégie commerciale Marseille](#)
- [Formation traiter les objections en vente.](#)
- [Formation commerciale technique 4 couleurs.](#)
- [Formation commerciale relation client.](#)

### Durée

3 jour(s) / 21 heure(s)

### Effectif

De 4 à 12 stagiaires

### Tarif

1375 € NET

### Code RNCP / RS

NA

### Référence

ECRE-0000-DSPAC-01

## À qui s'adresse la formation ?

### Public

Créateurs d'entreprise ou repreneurs de fonds de commerce

### Prérequis

Avoir construit son Business Model Canvas.

## Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Anticiper, planifier, réussir sa stratégie commerciale,
- Maîtriser et appliquer les techniques de vente et de négociation pour son développement commercial (produits ou services),
- Savoir bien se présenter et valoriser son offre auprès des différents partenaires.

## Programme

- Conforter l'impact de sa proposition : quelle proposition de valeur dans son Business Model ?
  - Cultiver ses points forts, ses spécificités, ses différences
- savoir se présenter et communiquer avec impact en toutes circonstances (elevator pitch)
- Agir concrètement sur les motivations des clients et partenaires
  - Optimiser son organisation commerciale
  - Identifier les leviers de réussite de sa stratégie de développement ratio apport / effort
  - Optimiser sa planification de la prospection et du suivi client décliner sa stratégie en objectifs, budget, facteurs-clés de

d'achat et les accélérateurs de vente, savoir conforter la vente en fin de négociation et la relation dans la durée si nécessaire.

## **Méthodes pédagogiques**

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

## **Suivi d'action**

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

## **Intervenants**

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation. Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

## **Évaluation**

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.