

Concevoir, déployer et piloter sa stratégie commerciale

Modalité : Présentiel

Durée : 2 jours (14 h)

Tarif : 3 200 € HT

Effectif : 12 participants maximum

Délai d'accès : Variable selon la personnalisation de la formation. Un délai vous sera communiqué à l'issue de l'étude du recueil des besoins.

Format à distance possible : le déroulé est alors reconçu pour la classe virtuelle. Nous consulter.

■ OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Concevoir votre stratégie commerciale
- Déployer votre stratégie commerciale
- Piloter votre stratégie commerciale

■ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Savoir concevoir votre stratégie commerciale
- Savoir déployer votre stratégie commerciale
- Savoir piloter votre stratégie commerciale

■ PUBLIC VISÉ

- Chefs des ventes, Managers commerciaux, Directeurs Commerciaux, Commerciaux

■ PRÉREQUIS

Avoir une première expérience commerciale

■ CONTENU DÉTAILLÉ

Savoir construire un Business Model Canvas **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Les segments clients
- Votre offre / La proposition de valeur
- Les canaux
- La relation client
- Les revenus
- Les ressources clés
- Les activités clés
- Les partenaires clés
- Le marché et les concurrents
- Atelier : Construire son Business Model canvas

Savoir identifier les freins à la mise en oeuvre de votre stratégie commerciale **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Identification des facteurs (organisation, fonctionnement, management, outils, compétences)
- Identification des indices de criticité pour chacun des freins
- Identification des actions préventives et correctives permettant de limiter les freins
- Atelier : Construire sa matrice des risques commerciaux

Déployer votre stratégie commerciale **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Intégrer la stratégie de l'entreprise
- Définir les objectifs de moyens et de résultat
- Répartir les objectifs par équipe et/ou collaborateurs
- Définir les échéances
- Définir les actions concrètes à réaliser
- Définir les moyens mis à disposition des collaborateurs
- Définir les indicateurs de suivi
- Atelier : Construire son plan d'action commercial

Lancer le plan d'action commercial **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Identifier les messages clés à transmettre aux collaborateurs
- Savoir insuffler des éléments motivationnels
- Atelier : Jeux de rôle : s'entraîner à animer une réunion de déploiement d'un plan commercial

Les outils permettant le suivi des indicateurs

Que faire en cas d'écart entre les objectifs et les résultats ?

Savoir animer une réunion collective de point d'étape

Savoir faire un point individuel avec chacun de vos collaborateurs **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Atelier : Jeux de rôles : s'entraîner à animer une réunion collective et/ou individuelle de suivi des résultats

■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Ateliers
- Cas pratiques
- Mises en situation

■ SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Fiches mémos synthétiques fournies soit au cours de la formation soit en format digital téléchargeable

■ MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des connaissances en amont de la formation
- Évaluation des connaissances pendant la formation
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation avec évaluation de l'atteinte des objectifs

■ ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Pour tenir compte de toutes les formes de handicap, nous étudions avec vous et avec le lieu de dispense de la formation les aménagements permettant à chacun de participer dans de bonnes conditions. Pour préparer au mieux cet accueil, merci de nous contacter 15 jours avant la formation à l'adresse handicap@changingup.fr. Référent handicap : Marc Fazio.

■ MOYENS ET INSCRIPTION

Contactez-nous pour définir vos besoins et recevoir une proposition.