Nathalie HOURDEBAIGT responsable d'un organisme de formation certifié Qualiopi-formatrice- 06 03 90 40 32

Initiation à la Stratégie commerciale

🎯 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les fondamentaux d'une stratégie commerciale efficace.
- Identifier les forces et faiblesses de leur activité commerciale.
- Définir des objectifs clairs et mesurables.
- Élaborer un mini-plan d'actions commerciales adapté à leur contexte.

👥 Public visé

- Chefs d'entreprise / indépendants
- Responsables commerciaux
- Managers souhaitant structurer leur démarche commerciale

⏱ Durée : 1 jour soit 7 heures

📋 Programme de la journée

Matin (3h30)

1. Introduction à la stratégie commerciale

- Définition et rôle dans le développement de l'entreprise
- Différence entre stratégie, plan d'action et tactique

2 . Diagnostic commercial rapide

- Analyse interne (forces, faiblesses, organisation des ventes)
- Analyse externe (marché, concurrents, opportunités, menaces – SWOT simplifié)

3. Fixer des objectifs commerciaux clairs

- Méthode SMART appliquée au commerce
- Exemples d'indicateurs de performance (CA, marge, taux de transformation, fidélisation)

Après-midi (3h30)

4. **Segmentation et ciblage**

- Identifier ses clients prioritaires
- Construire une proposition de valeur adaptée

5. Choix des actions commerciales

- Prospection (physique, téléphonique, digitale)
- Fidélisation et relation client
- Communication et outils de suivi (CRM, réseaux sociaux, tableaux de bord)

6. Élaboration d’un mini-plan d’actions commerciales

- Priorisation des actions
- Planification simple (calendrier des actions)
- Indicateurs de suivi

** Méthodes pédagogiques**

- Apports théoriques concrets
- Exercices pratiques (mini-SWOT, construction d’objectifs SMART, plan d’actions)
- Études de cas adaptés au secteur des participants

** Modalités**

- Présentiel ou distanciel

** Modalités d’évaluation :**

Évaluation des acquis

- Quiz de validation des connaissances
- Présentation d’un plan d’action individuel en fin de formation
- Bilan pédagogique à la fin de la formation
- Attestation de fin de formation délivrée

Accessibilité aux personnes handicapées : nous contacter

Tarifs : voir dans onglet tarifs

Nathalie HOURDEBAIGT 3 rue du Docteur Charles Nogaret 64270 SALIES DE BEARN

Mobile sur tout le sud de l’Aquitaine 64 et 40 : Pau, Oloron Sainte Marie, Mauléon, Saint Palais, Navarrenx, Sauveterre de Béarn, Orthez, Lacq, Mourenx, Artix, Salies de Béarn, Peyrehorade, Bayonne, Dax, Mont de Marsan, et l’ouest de Midi Pyrénées 65 : Lourdes, Tarbes,….

SIRET 799 174 354 00032

Code APE 8559A Formation continue d’adultes

Déclaration d’activité enregistrée sous le numéro 75640444064 auprès du Préfet de la région Nouvelle Aquitaine

Organisme de formation certifié Qualiopi pour les actions de formation.