

# DEFINIR SA STRATEGIE COMMERCIALE

→ Cette formation fait partie du pack Efficacité commerciale

2 jours - 14 heures

## OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Construire une stratégie commerciale à partir d'un diagnostic de l'entreprise et du marché local de la profession
- Construire un plan d'action commercial opérationnel pour dynamiser l'entreprise

## PROGRAMME

### • Rôle de la fonction commerciale dans l'entreprise

Evolution de l'entreprise tournée via le marché  
Evolution entre mercatique stratégique, opérationnelle et force de vente  
Application de la politique commerciale  
Organisation du service commercial (fonction, produits, clients...)  
Les missions de la force de vente face aux comportements de la clientèle

### • Le diagnostic et l'étude du marché

Diagnostic des forces et faiblesses de l'entreprise et des opportunités et menaces du marché / Etude du marché avec l'analyse des 5 forces

### • Les éléments constitutifs de la politique commerciale

Choix de la clientèle (segmentation, ciblage)  
Mise en œuvre des 4 politiques (produit, prix, distribution, communication)  
Mise en cohérence et en lien avec la cible

### • Le plan d'action pour mettre en œuvre la politique commerciale

Définition des objectifs et des actions  
Planification  
Evaluation du budget  
Mise en place d'outils de suivi et de contrôle

## MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation alternant théorie et exercices pratiques
- Présentation / démonstration sur vidéo projecteur ou tableau
- Remise de supports pédagogiques (documents, exercices...)

## FORMATEUR

MRC FORMATION CONSEIL / Sylvie GUYENNOT  
Possédant une expérience et des compétences  
en lien avec la formation dispensée

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation et synthèse des acquis
- Remise d'une attestation de présence

## ACCESSIBILITÉ

Places de parking PMR devant le bâtiment et ascenseur pour accéder au bâtiment. Boucle auditive pour les personnes malentendantes.

Référent Handicap est à votre disposition : Karine Baudry à contacter au 04 74 47 49 55.

Mise à jour du 9 novembre 2020

## LES +

- Exercices pratiques en liens directs avec votre activité artisanale
- Petits groupes de formation
- Echanges avec autres artisans stagiaires
- Note de satisfaction globale sur les formations en Commercial de 8,61/10 au 2<sup>ème</sup> semestre 2020

## PUBLIC

- Chefs d'entreprise / conjoints
- Salariés / demandeurs d'emploi
- 12 personnes maximum

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est demandé pour cette formation

## LIEU

CMA de l'Ain- Bourg en Bresse ou  
Pépinière entreprises PAMPA - St Vulbas

## DATES / HORAIRES

de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Jeudis 5 et 12 mars 2020 à Bourg  
Lundis 5 et 12 octobre 2020 à St Vulbas

## TARIF

	stage	pack
Tout public.....	350 €	280 €

Prise en charge possible selon votre statut

Participation TNS..... 70 € 35 €

Après prise en charge CDF  
Artisan, conjoint collaborateur ou conjoint associé

## DÉLAI D'ACCÈS

Inscription jusqu'à 8 jours avant le début de la formation

## CONTACT

Service Formation - CMA01  
102 Bd Edouard Herriot  
01000 BOURG EN BRESSE  
04 74 47 49 08 / 04 74 47 49 57  
[formation@cma-ain.fr](mailto:formation@cma-ain.fr)

Siret : 180 120 016 00027  
enregistré sous le n°82 01 P 000 601  
Cet enregistrement ne vaut pas  
agrément de l'Etat''