

# Définir sa stratégie commerciale

2 jours – 14 heures

89 %  
Taux de  
satisfaction !

Mise à jour déc-20

## 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** – ¼ jour  
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** – ¼ jour  
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** – ¼ jour  
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** – ¼ jour  
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 en présentiel
- Modalités pédagogiques : Formation alternant théorie et exercices pratiques, Présentation /démonstration sur vidéo projecteur ou tableau – mise en situation

## FORMATEUR

Cette formation est animée par un spécialiste en « technique commerciale ». CV formateur disponible sur demande.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur  
Evaluation de satisfaction

## ACCESSIBILITÉ

Locaux accessibles (ascenseurs et locaux aux normes d'accueil),  
Le référent Handicap est à votre disposition pour toutes questions et adaptations : Tél : 04 50 23 92 26 - Mail : [cad@cma-74.fr](mailto:cad@cma-74.fr)

## LES

+

- Réalisation de son propre plan d'action
- Exercices pratiques en lien direct avec votre activité artisanale

## PUBLIC

- Chef d'entreprise
- Conjoint collaborateur / associé
- Salarié
- Demandeur d'emploi

## PRÉREQUIS

Aucun

## LIEU

CMA 74 - Annecy

## DATES / HORAIRES

Vendredis 19 et 26 février 2021

➔ De 9h00 à 12h30 & 13h30 à 17h00

## TARIF

420 € nets de taxe

**Participation de 70 € pour les TNS**

sous réserve de la décision du financeur  
Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).

## DÉLAI D'ACCÈS

Ouverture de la session sur la base de 6 inscrits minimum.

## CONTACT

Plate-forme Formation  
28 av de France – BP 2015  
74011 ANNECY Cedex  
04 50 23 14 71  
[formation@cma-74.fr](mailto:formation@cma-74.fr)

Siret : 130 027 956 000 15  
Enregistré sous le numéro 84691788769.  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.