

## STRUCTURER ET DEVELOPPER UNE STRATEGIE GAGNANTE



### Modalités / Lieu

Formation en présentiel  
ou distanciel  
Collective ou individuelle  
Inter ou intra entreprise



### Durée

14 heures / 2 jours



### Horaires

Horaires et dates proposées dans  
la convention de formation  
suivant les besoins et  
disponibilités des participants



### Public

Créateur d'entreprise  
Chef d'entreprise  
Salarié  
Demandeur d'emploi



### Prérequis

Cette formation ne nécessite pas  
de prérequis

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Réaliser un état des lieux de l'existant (marché, concurrence, positionnement, clientèle, produits/services, prix, distribution)
- Faire le point sur les forces et faiblesses de votre entreprise
- Elaborer un plan d'actions opérationnel pour dynamiser votre stratégie commerciale adaptée à votre entreprise
- Assurer le suivi de votre plan d'actions sur 12 mois

## PROGRAMME

Analyse de l'existant et réalisation du diagnostic d'entreprise :

- Elaboration d'un état des lieux de la situation actuelle
- Analyse des forces et des faiblesses de votre entreprise, et les menaces et les opportunités du marché
- Evaluation des souhaits de développement et définition des objectifs à 6 mois, 1 an, 3 ans

Construction d'un plan d'actions commerciales performant :

- Le marché cible : les acteurs du marché et la typologie de clientèle (profils de clients à définir pour adapter votre offre)
- Les produits ou services : les caractéristiques et avantages du produit et/ou service, les besoins et motivations d'achats, le processus d'achat
- La stratégie de prix : la fixation du prix selon les objectifs, la structure du prix de vente, les questions à se poser
- La publicité, la promotion et la communication de l'entreprise : les moyens de communication (print et web), le plan de prospection, les actions pour fidéliser la clientèle
- La distribution, les ventes : les questions à se poser pour bâtir votre plan d'action commercial efficace (créer ou développer son réseau, organiser des événements physiques...)

## MOYENS TECHNIQUES ET ORGANISATIONNELS

Partie théorique sur supports pédagogiques structurés.

Partie pratique en individuel et/ou collectif : exercices pratiques, études de cas, simulations chiffrées, échanges d'expériences.

Suivi de la participation : signature de la feuille de présence par séquence.



## Profil de la formatrice

Consultante Formatrice spécialisée en Entrepreneuriat Marketing Vente Gestion et Communication

20 ans d'expérience dans la formation et le suivi des Très Petites Entreprises et des micro-entreprises

Artisanat Commerce et Profession Libérale



## Accessibilité

Sylvie Page est formée pour comprendre les besoins spécifiques des apprenants en situation de handicap

Contact référent Handicap :  
Sylvie Page au 0671536653 ou  
sylviepage41@outlook.fr



## Tarif

700 € par participant \*

Nous contacter pour demander un devis et connaître les conditions de prise en charge

\* nets de TVA

## SUPPORTS REMIS AUX PARTICIPANTS

Support de formation reprenant les éléments essentiels de la formation et boîte à outils (diagnostic, matrices Pestel et SWOT, arbre à produits et services/réseau des prescripteurs/plan marketing opérationnel) remis de façon dématérialisée.

## ATTEINTES DES OBJECTIFS ET EVALUATION

Mise en œuvre d'exercices pratiques, études de cas, et quizz à la fin de la formation permettant l'évaluation des acquis et l'atteinte des objectifs visés.

Evaluation qualitative de la formation : évaluation orale à travers un tour de table de clôture de l'ensemble des participant(e)s.

Evaluation individuelle sous format dématérialisé faisant l'objet d'une étude.

Remise en fin de formation d'une attestation de fin de formation précisant le niveau d'acquisition des compétences et des connaissances en cohérence avec les objectifs visés ainsi qu'un certificat de réalisation.



### Les + de la formation

- ✓ Formation 100 % pratique, orientée terrain
- ✓ Diagnostic et préconisations adaptés à votre activité
- ✓ Mise en place d'une veille sectorielle
- ✓ Plan de développement commercial sur 12 mois