

# Définir sa stratégie 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 – 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

Marie-Hélène FARIZON, experte formatrice en stratégie commerciale et techniques de vente  
Pour plus d'information sur le profil de la formatrice, contacter le Pôle Formation Continue

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur  
Evaluation de satisfaction

## ACCESSIBILITÉ

Accueil des publics en situation de handicap : contacter Marie-Luce AUFAURE au 04 70 46 80 83

Mise à jour le 19 janvier 2021

## LES +

- Réalisation de son propre plan d'action
- Exercices pratiques en lien direct avec votre activité artisanale
- Taux de satisfaction sur cette thématique : 89 %

## PUBLIC

- Chef d'entreprise
- Conjoint
- Salarié
- Demandeurs d'emploi

## PRÉREQUIS

Aucun

## LIEU / DATES / HORAIRES

Moulins : les mercredi 17 et jeudi 18 février 2021

Vichy : les mercredi 13 et jeudi 14 octobre 2021

Montluçon : les mardi 1<sup>er</sup> et mercredi 2 juin 2021

## TARIF

420 € nets de taxe

Participation de 70 euros pour les TNS sous réserve de la décision du financeur  
Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).

## DÉLAI D'ACCÈS

Si le seuil de 4 stagiaires est atteint  
Inscription possible jusqu'à 3 jours de la date de session/entrée permanente

## CONTACT

Pôle Formation continue  
7 Rue Emile Guillaumin – CS 41703  
03017 MOULINS CEDEX  
04 70 46 80 83  
[marie-luce.aufaure@cma-allier.fr](mailto:marie-luce.aufaure@cma-allier.fr)  
[fabienne.gonzalez@cma-allier.fr](mailto:fabienne.gonzalez@cma-allier.fr)

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.