

ÉLABORER SA STRATÉGIE COMMERCIALE

2 jours

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux et les fondements d'une stratégie commerciale efficace.
- Réaliser un diagnostic de son marché et de son environnement concurrentiel.
- Définir des objectifs commerciaux clairs et mesurables.
- Construire une offre adaptée aux besoins des clients.
- Élaborer un plan d'action commercial aligné avec la stratégie globale de l'entreprise.

MÉTHODOLOGIE

- Apports théoriques illustrés par des cas concrets d'entreprises.
- Études de marché et travaux pratiques en sous-groupes.
- Simulations et exercices de construction d'une stratégie.
- Élaboration d'un mini-plan stratégique par chaque participant.

CIBLE

- Dirigeants et responsables commerciaux.
- Chefs de produit et responsables marketing.
- Entrepreneurs et porteurs des projets.
- Managers souhaitant structurer et piloter une stratégie commerciale.

PRÉREQUIS

- Connaissances de base en techniques de prospection commerciale.