

# CONSTRUIRE VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE



COMMERCIAL  
COMMUNICATION

## Pilotez votre développement commercial



OCCITANIE



PRÉSENTIEL

### PUBLIC

- Créateur ou repreneur d'entreprise
- Dirigeant d'entreprise
- Salarié
- Demandeur d'emploi
- Personne à titre individuel

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

### DURÉE

2 jours (14 heures)

### DATE ET HORAIRES

Retrouvez toutes les dates sur notre site web (QR code au verso)

### LIEU

Retrouvez les informations d'accès, de transport et de restauration sur notre site web (QR code)

### TARIF **420€**

Prise en charge possible selon votre statut

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sous 48 heures avant le 1<sup>er</sup> jour de formation sous réserve :

- D'un entretien de positionnement
- Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis

### ACCESSIBILITÉ

Formation adaptée et accessible aux besoins des personnes en situation de handicap : conditions d'accueil, accès et coordonnées du référent handicap sur notre site web (QR code)

## Objectifs

- **DÉFINIR** votre projet commercial en réalisant un diagnostic de l'existant
- **ACQUÉRIR** une méthode et des outils d'analyse pour adapter votre offre à un marché
- **FORMALISER** un plan d'actions adapté à vos moyens et vos objectifs
- **DYNAMISER** votre chiffre d'affaires

## LES CMA OCCITANIE



### FINANCEMENT

Étude de la prise en charge adaptée à votre demande de formation et à votre situation professionnelle



### EXPERTISE

Conseiller-formateur expert du domaine, spécialiste de l'artisanat et du tissu économique local



### ACCOMPAGNEMENT

Nos équipes proposent des parcours sur-mesure pour développer vos compétences et concrétiser vos projets

## Programme

### • Positionnement de votre entreprise

- Objectifs de votre entreprise : activités, résultats, ressources, organisation, ...
- Les freins, les problématiques
- Enjeu de la stratégie commerciale
- Réalisation du diagnostic interne et externe via la matrice forces, faiblesses, opportunités, menaces
- Présentation de la matrice d'analyse Business Model Canvas

### • Les marchés de votre entreprise

- Analyse de votre portefeuille clients et produits
- Détermination du couple produits/clients
- Positionnement concurrentiel
- Identification de votre ou vos marchés actuels
- Déclinaison de vos objectifs stratégiques en objectifs commerciaux

### • Le plan d'actions commerciales

- Définition des solutions commerciales fonctionnelles pour capter des consommateurs, prospects
- Détermination des solutions marketings (quête de nouveaux marchés)

- Positionnement de vos choix en fonction des ressources humaines et financières de l'entreprise
- Segmentation de votre offre pour mieux cibler vos prospects
- Détermination de votre plan d'actions commerciales à mettre en œuvre : prospection, fidélisation, actions internes, moyens publicitaires, ...
- Réponse à de nouvelles demandes
- Organisation de la communication

### • Le plan de développement

- Construction des enjeux commerciaux avec les 4P (produit, prix, distribution et communication)
- Détermination d'un cap : le 5ème P, vous challenger, posture, être entraînant
- Optimisation des objectifs de vente par la méthode SMART
- Évolution de votre identité, votre image en fonction des choix stratégiques
- Posture commerciale du chef d'entreprise
- Différents types de manifestation de communication commerciale

## ➤ Modalités pédagogiques

- Formation en présentiel
- Groupe de 12 personnes en moyenne
- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique

## ➤ Modalités d'évaluation

- **Acquis** : questionnaire réalisé en début et fin de formation
- **Cas pratique** tout au long de la formation

### CMA FORMATION



#### Contact et inscription

Contactez la CMA de votre département :  
[artisanat-occitanie.fr/porteurs-de-projet/formation-continue](https://artisanat-occitanie.fr/porteurs-de-projet/formation-continue)



#### CMA Occitanie

59 T Chemin Verdale  
31240 SAINT-JEAN  
[crma@crma-occitanie.fr](mailto:crma@crma-occitanie.fr)