

Construire et Déployer sa Stratégie Commerciale

Acquérez les compétences nécessaires pour concevoir et mettre en œuvre une stratégie commerciale efficace.

Finançable

OPCO

2 jours

Présentiel ou distanciel

1 479 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Objectifs

- Analyser le marché et la concurrence pour orienter la stratégie commerciale.
- Définir une offre différenciée et alignée sur les besoins du marché.
- Planifier les ventes et fixer des objectifs chiffrés réalisables.
- Mettre en place une stratégie de pricing compétitive.
- Développer des canaux de distribution efficaces pour atteindre les clients.

Pour qui ?

Responsables commerciaux, chefs d'entreprise, et toute personne impliquée dans la définition et la mise en œuvre de la stratégie commerciale.

Prérequis

Expérience en vente.

Programme

1 - Analyse du Marché et de la Concurrence

- Étude approfondie du marché cible.
- Analyse des tendances du marché et des opportunités.
- Évaluation de la concurrence et positionnement
Études de cas : analyse de succès et d'échecs de stratégies commerciales.

2 - Définition de l'Offre et Différenciation

- Élaboration d'une proposition de valeur unique.
- Différenciation de l'offre par rapport à la concurrence.
- Création d'une offre alignée sur les besoins du marché.
Exercices pratiques : définition de l'offre et positionnement.

3 - Planification des Ventes et Objectifs Chiffrés

- Élaboration d'un plan de ventes détaillé.
- Fixation d'objectifs chiffrés et réalisables.
- Identification des indicateurs de performance clés (KPI).
Jeux de rôle : simulation de la planification des ventes.

4 - Mise en Place de la Stratégie de Pricing

- Analyse des facteurs influençant la politique de prix.
- Définition d'une stratégie de pricing compétitive.
- Utilisation des techniques de tarification adaptées au marché.
Mises en situation : fixation de prix en fonction de différents scénarios.

5 - Développement des Canaux de Distribution

- Sélection des canaux de distribution appropriés.
- Partenariats et alliances stratégiques.
- Optimisation de la logistique et de la distribution
Études de cas : exemples de succès dans le développement des canaux de distribution.