

# CONSTRUIRE ET DÉPLOYER SA STRATÉGIE COMMERCIALE.

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

## Durée

14.00 heures (2.00 jours)

## Profils des apprenants

- Responsables commerciaux
- Chefs d'entreprise
- Toute personne impliquée dans la définition et la mise en œuvre de la stratégie commerciale.



## Prérequis

Expérience en vente.

## Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

## Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud & à froid, autoévaluation de fin de formation

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.



- 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.

# CONTENU DE LA FORMATION.

## 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.

## 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.

## 3 – Planification des Ventes et Objectifs Chiffrés :

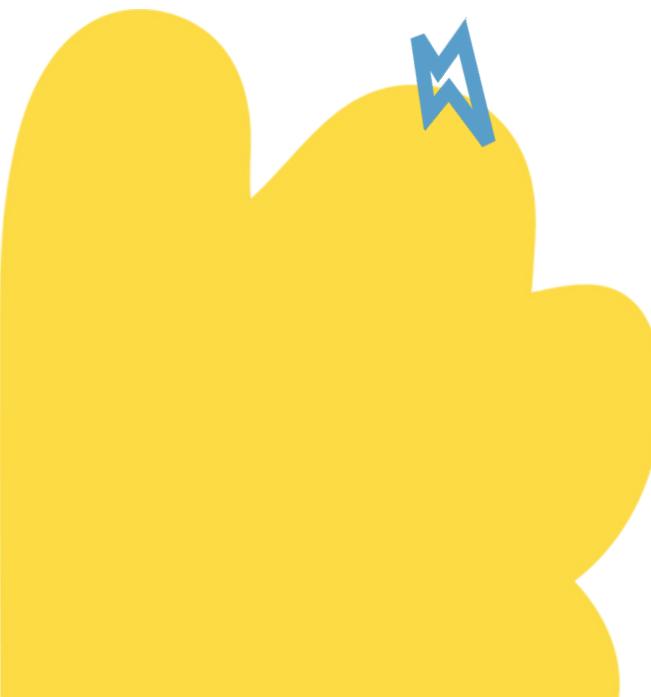
- Élaboration d'un plan de ventes détaillé
- Fixation d'objectifs chiffrés et réalisables
- Identification des indicateurs de performance clés (KPI).

## 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.

## 5 – Développement des Canaux de Distribution :

- Sélection des canaux de distribution appropriés
- Partenariats et alliances stratégiques
- Optimisation de la logistique et de la distribution.



## ORGANISATION DE LA FORMATION.

### Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud: [maud.hoffmann@axio-formation.com](mailto:maud.hoffmann@axio-formation.com)

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie: [emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com](mailto:emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com)

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e. par notre service commercial. Délai d'accès : 3 semaines

- **Processus** : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.



### Moyens pédagogiques et techniques

- En présentiel : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- En distanciel : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé • Activités d'entraînement en synchrone

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entraînement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

## FORMATIONS ÉLIGIBLES AU OPCO !

