

OBJECTIF(S)

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Analyser son environnement commercial
- Définir et mettre en place sa propre stratégie commerciale en fonction des besoins de son entreprise

DUREE

1 jour – 7 heures

09h00-12h30 / 13h30-17h00

TARIF NET DE TVA

Tarif tous publics : 245 €

Artisans TNS :

Nous consulter

EFFECTIF

Présentiel

Minimum : 5 stagiaires

Maximum : 12 stagiaires

LIEU(X) DE FORMATION

CMA91

29 allée Jean Rostand
91000 Evry-Courcouronnes

27 rue Louis Moreau
91150 Etampes

CONTACT

Service Formation

01 69 47 54 34 / 58 92

formation.91@cma-idf.fr

Plus d'infos sur
cma-essonne.fr

PROGRAMME

Comprendre et analyser la démarche marketing stratégique

- Intégrer les objectifs de l'entreprise : activités, résultats, ressources
- Réaliser les études de marché et l'étude de la concurrence
- Analyser son portefeuille clients et son portefeuille produits
- Construire la matrice SWOT de son périmètre de vente

Analyser son marché et adapter le Plan d'Actions Commerciales

- Intégrer les composantes du Mix Marketing
- Traduire ses décisions en objectifs de vente
- Identifier les actions pour atteindre les objectifs : distribution des produits, promotion et efficacité

Décider des actions et construire son business plan

- Définir ses choix en fonction de son analyse
- Traduire ses décisions en objectifs de vente

Élaborer sa stratégie et son Plan d'Actions Commerciales

- Définir ses choix stratégiques en fonction des ressources de l'entreprise
- Construire son Plan d'Actions Commerciales : prospection, fidélisation, actions internes, motivation des commerciaux

Déployer et piloter son activité commerciale

- Formaliser et communiquer le plan d'actions commerciales.
- Choisir ses indicateurs de suivi.
- Établir son tableau de bord pour piloter et suivre les actions commerciales.

PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants des TPE-PME, et demandeurs d'emploi.

PRE-REQUIS

Aucun

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés de cas pratiques

ÉVALUATION

Évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation

PROFIL FORMATEUR

Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine d'enseignement et connaissances de la spécificité de la TPE et de l'artisanat

SUIVI ET VALIDATION

Délivrance d'une attestation de fin de formation
Questionnaire de satisfaction.