

## Stratégie de développement commercial « Les fondamentaux »

### OBJECTIFS DE LA FORMATION



- Comprendre les différents modèles économiques de l'entreprise pour exploiter au mieux les opportunités qu'ils procurent.
- Maîtriser les différents outils de gestion de la relation client

### COMPETENCES VISEES

- ✓ Analyser l'activité
- ✓ Comprendre les axes de développement
- ✓ Choisir la stratégie de développement
- ✓ Mettre en place des plans d'actions
- ✓ Optimiser sa gestion de la relation client

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### Module 1 – Analyse de l'entreprise

- Analyser les différents modèles économiques en place
- Analyse de son activité et définition des axes de développement

#### Module 2 – Analyser l'évolution de son marché

- Comprendre son environnement et sa mutation
- Confirmer que l'offre commerciale répond toujours aux besoins du marché
- Créer et mettre en place des actions de veille afin de rester à l'écoute du marché

#### Module 3 – Définir sa stratégie de développement

- Sélectionner les choix des scénarios stratégiques en cohérence avec le projet
- Identifier des priorités en fonction de l'attractivité et de la rentabilité de l'activité

#### Module 4 – Mettre en place sa stratégie de développement

- Détecter les difficultés potentielles et les marges de progrès
- Analyser la rentabilité de ses produits et services
- Sélectionner ses axes de développement en fonction de sa rentabilité
- Optimiser la gestion, l'organisation et la rentabilité

#### Module 5 – Gérer la relation client

- Placer le client au cœur du système
- Développer et enrichir la base de données clients
- Maîtriser les outils de gestion de la relation client

Formation en inter (centre de formation)  
Ou intra-entreprise

REF-VN004

Tarif : 1 470 €

(Petits déjeuners offerts si inter)

Durée : 4 jours soit 28 heures

**Public visé :** Toutes personnes qui souhaitent maîtriser les fondamentaux du marketing stratégique.

**Prérequis :** Connaissance de base en techniques de vente et stratégie de développement commercial

**Participants :** 4 à 8 stagiaires

#### Formateur

Compétences en technique de vente et négociation commerciale. Formateur ayant une expérience significative dans le cadre de la formation professionnelle d'adultes.

#### Méthode pédagogique et technique

Alternance théorie / pratique.

Mises en situation à partir de jeux de rôles inspirés de situations de travail. Ateliers de formation avec exercices pratiques et opérationnels.

Supports de cours

Utilisation du paperboard numérique & de l'écran tactile.

#### Evaluation et suivi de la formation

Entretien d'évaluation du stagiaire en début de formation.

Suivi de l'exécution de la formation par la fiche de présence signée par le stagiaire et le formateur par demi-journée.

Evaluation tout au long de la formation par des questionnaires-test avec autocorrection et jeux pédagogiques.

#### En fin de formation

- Evaluation du transfert des acquis
- Questionnaire de satisfaction à renseigner
- Attestation de formation



#### SAS PARTNERS CONSULTING

Immeuble Côté Mer – Rue de l'Industrie – ZI Jarry, 97122 BAIE-MAHAULT

☎ 0590 86 42 41 - [contact@partnersconsulting-gp.com](mailto:contact@partnersconsulting-gp.com)

Siret : 828 288 68800025- APE : 8559A - Déclaration d'activité : 01973126197