

# Construire et déployer sa stratégie commerciale (Présentiel)

14.00 h / 2.00 jour(s)

1260.00 € TTC en Inter  
(Intra et groupe sur demande)

Pensée pour les dirigeants, responsables commerciaux ou indépendants, cette formation vous aide à sortir de l'improvisation et à bâtir une stratégie cohérente. Vous apprendrez à fixer vos priorités, organiser vos actions commerciales et piloter vos résultats pour mieux anticiper et réussir vos ventes.



## Objectifs

- Analyser son marché et ses concurrents pour identifier les opportunités de croissance
- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale pertinente en fonction des objectifs de l'entreprise
- Maîtriser les techniques de vente : de la prospection à la fidélisation



## Programme

- Définir les priorités de l'action commerciale en regard de la stratégie
  - Traduire les objectifs stratégiques en objectifs commerciaux
  - Définir sa stratégie d'objectifs
- Analyser son marché pour identifier les priorités stratégiques
  - Le portefeuille client et le portefeuille produit
  - Construire la matrice SWOT de son périmètre de vente
- Construire et déployer son business plan
  - Définir ses choix en fonction de son analyse
  - Les actions pour atteindre les objectifs : distribution des produits, promotion et efficacité
- Comprendre les fondamentaux de la prospection commerciale
  - Les différents types de prospection commerciale (téléprospection, terrain, emailing, réseau, etc.)
  - Les étapes du processus de prospection commerciale
  - Les outils de prospection commerciale
- Maîtriser les étapes de la relation commerciale : de la prospection à la fidélisation
  - Maîtriser les techniques de prise de contact
  - Réussir sa présentation commerciale
  - Mieux vendre avec les techniques d'argumentation commerciale
  - Négocier et conclure une vente
  - Suivi et fidélisation des clients



## Equipe pédagogique

L'équipe pédagogique de KEY FORM & Solutions se compose d'une dizaine de professionnels alliant compétences pédagogiques et vécus professionnels issus de différents horizons (commerce, communication, associations, entreprises, organismes de formation professionnelle, service public de l'emploi...).



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Quiz



## Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

- Feuilles de présence
- Mises en situation
- QCM

## Profil Apprenant(s)

- Tout public

## Pré-requis

- Aucun

## Demande d'informations

02 30 96 68 40  
formation@key-form.fr

## Accessibilité

Conforme - Organisme ERP5  
Référent handicap : Etienne RUPIN  
Sous un préavis de 30 jours pour s'assurer des conditions d'accueil adaptées. Contact : formation@key-form.fr - Tel 02 30 96 68 40  
Les personnes en situation de handicap bénéficient d'un accompagnement individuel par notre référent handicap dédié.

## Dates et délais d'accès

La durée estimée entre la demande et l'entrée en formation varie selon les modalités de financement : temps de traitement du dossier des prises en charge, délai de rétractation pour les particuliers.

Formations CPF : délai de 11 jours ouvrés

## Lieu de formation

### Inter :

KEY FORM & Solutions  
7 rue de Vezin  
35000 Rennes

### Intra :

France métropolitaine

## Indicateurs de qualité

Taux de satisfaction : Nouvelle formation



KEYFORM  
& SOLUTIONS