



**LEAD  BtoB**  
Your Manage Service Provider

# FORMATION LES OUTILS DU DEVELOPPEMENT STRATEGIQUE ET COMMERCIAL EN PME



# FORMATION LES OUTILS DU DEVELOPPEMENT STRATEGIQUE ET COMMERCIAL EN PME

---

Élaborer sa stratégie commerciale nécessite de combiner l'analyse amont, un positionnement commercial, la fixation des priorités d'action pour développer le chiffre d'affaires. Il s'agit également d'associer vos vendeurs jusqu'à la mise en œuvre.

Cette formation à la stratégie commerciale propose aux managers commerciaux une méthode simple pour élaborer leur business plan et en faire un outil de performance.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION ET COMPETENCES VISEES :

---

Préparer les Responsables aux 2 missions de leurs fonctions :

- Accroître le chiffre d'affaires et les parts de marché
- Optimiser la rentabilité des ventes et la productivité de son réseau

A l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les aptitudes et compétences suivantes :

- Aptitudes d'analyse : le participant sera capable de recueillir des données sur sa propre organisation et d'analyser ces données pour structurer sa stratégie et son plan d'actions et piloter son activité commerciale et ses actions.
- Compétence technique : le participant sera capable de mettre en œuvre et piloter son développement commercial
- Compétence de pilotage pour la mise en œuvre d'actions d'améliorations : le participant sera capable de choisir et de mettre en œuvre les actions d'améliorations nécessaires pour piloter ses actions, son organisation et ses résultats.



## PUBLIC

---

Responsable Commercial, commerciaux et managers

## PRÉ-REQUIS

---

Avoir une expérience en activité commerciale et relation client significative.

## MODALITES

---

Formation e-learning composée d'une partie en FOAD et d'une partie de formations individuelles ou collectives à distance sous la forme d'échanges téléphonique ou de webinars participatifs.

OU

Formation en présentielle intra-entreprise.



## HORAIRES

---

Les formations individuelles et collectives seront à programmer avec le formateur du lundi au vendredi entre 9H et 17H.

## DUREE

---

5 jours (35 heures)

## MODALITES D'ACCES

---

Formation chez le client ou à distance via un outil de partage de connexion. La formation sera effectuée à partir d'une base de démo ou directement dans la base client.

## DELAIS D'ACCES

---

Formation réalisable dès le lendemain et jusqu'à 2 mois après signature du devis en fonction des disponibilités.



# MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

---

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences

Blended learning en FOAD (formation à distance).

- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules en FOAD
- Séquences pédagogiques en e-learning



## MODALITES D'ÉVALUATION

---

- QCM/Quizz
- Grille d'évaluation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echanges avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

### ***Suivi de l'exécution :***

- Feuilles de présence signées (signature électronique) par le stagiaire et le formateur et par session (séquences) de formation.
- Analytics learning contrôle de l'assiduité des séquences e-learning asynchrones ou synchrones.
- Attestation d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

### ***Appréciation des résultats :***

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation



## COUT DE LA FORMATION

---

735,00 € HT la journée ou 367,00 € HT la demi-journée

Accessibilité aux personnes handicapées : formation en ligne

Pour toute information complémentaire contactez notre [référent handicap](#)

N° déclaration d'activité : ce numéro est enregistré auprès du préfet de la région Île de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Mise à jour : octobre 2023



## CONTENU :

---

### ⊖ 1. Construire une plateforme marketing :

Les outils d'analyse et de décision du Responsable Commercial

Exploiter concrètement les outils fondamentaux du marketing

Les concepts nouveaux, les évolutions récentes du marketing

### ⊖ 2. Définir ses ambitions : la stratégie commerciale :

Les données du choix : axes stratégiques possibles, facteurs clés de succès, pièges à éviter.

Déterminer sa politique de distribution : les éléments à prendre en compte

### ⊖ 3. De la stratégie à l'action terrain : définir sa structure :

Choisir le dispositif commercial le mieux adapté

Renforcer l'efficacité de son organisation commerciale

### ⊖ 4. Piloter l'action et organiser son activité :

Elaborer son plan d'action commerciale

S'organiser et gérer les priorités

## Formation 100% distancielle



Plusieurs financements sont possibles



Formation en tété-présentiel



Durée du module : 5 jours



Formation qualifiante



# POUR EN SAVOIR PLUS

---

## VOTRE CONTACT

Philippe DOREY Responsable de projet

Email : [philippe.dorey@leadbtob.biz](mailto:philippe.dorey@leadbtob.biz)

[stp.dijon@gmail.com](mailto:stp.dijon@gmail.com)

Mobile : +33 (0)7 67 02 32 43

STPH - 60 rue François 1er 75008 Paris

LEADBTOB est une marque de la société STPH

