

Gagner en efficacité commerciale

2 jours – 14 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Construire une stratégie commerciale à partir d'un diagnostic de l'entreprise et du marché local de la profession
- Construire un plan d'action commercial opérationnel pour dynamiser l'entreprise

PROGRAMME

- Rôle de la fonction commerciale dans l'entreprise – ½ jour
 - Evolution de l'entreprise tournée via le marché
 - Evolution entre mercatique stratégique, opérationnelle et force de vente
 - Application de la politique commerciale
 - Organisation du service commercial (fonction, produits, clients...)
 - Les missions de la force de vente face aux comportements de la clientèle
- Le diagnostic et l'étude du marché – ½ jour
 - Diagnostic des forces et faiblesses de l'entreprise et des opportunités et menaces du marché
 - Etude du marché avec l'analyse des 5 forces
- Les éléments constitutifs de la politique commerciale – ½ jour
 - Choix de la clientèle (segmentation, ciblage)
 - Mise en œuvre des 4 politiques (produit, prix, distribution, communication)
 - Mise en cohérence et en lien avec la cible
- Le plan d'action pour mettre en œuvre la politique commerciale – ½ jour
 - Définition des objectifs et des actions
 - Planification Evaluation du budget
 - Mise en place d'outils de suivi et de contrôle

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Modalités pédagogiques : Formation alternant théorie et exercices pratiques, Présentation /démonstration sur vidéo projecteur ou tableau – mise en situation

FORMATEUR

Pour plus d'information sur le profil du formateur, contacter le Pôle Formation Continue

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur (tour de table et mise en situation)
Evaluation de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap.
Le service formation vous orientera si nécessaire vers le référent handicap dédié afin d'envisager vos éventuels besoins spécifiques : Amélie RODET

Mise à jour le 14-mars-24

LES +

- Réalisation de son propre plan d'action
- Exercices pratiques en lien direct avec votre activité artisanale
- Taux de satisfaction : [détail sur le site internet](#)

PUBLIC

- Chef d'entreprise
- Conjoint
- Salarié
- Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU

CMAR LOIRE St-Etienne

DATES / HORAIRES

Lundi 10 et mardi 11 juin 2024
8h30 – 12h00 et 13h00 – 16h30

TARIF

448 € nets de taxe

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).

DÉLAI D'ACCÈS

Si le seuil de 5 stagiaires est atteint
Inscription possible jusqu'à 3 jours de la date de session

CONTACT :

Service formation
Rue de l'Artisanat et du Concept
42951 St Etienne cedex 01
04 77 92 38 00

formation.loire@cma-auvergnerrhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015
Enregistré sous le numéro 84691788769.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.