

# Accompagnement Créateur/Repreneur d'entreprise

## Formation Stratégie Commerciale

### Objectifs de la formation

- Traduire la stratégie d'entreprise en stratégie commerciale
- Réaliser un Plan d'Action Commercial
- Réaliser un budget des ventes
- Réaliser un Tableau de Bord Commercial
- Mesurer les écarts et apporter les corrections
- Connaître l'outil CRM

### Objectifs opérationnels

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

- Mettre en œuvre une stratégie commerciale
- Construire un Plan d'Action Commercial, et de suivre l'atteinte des objectifs

### Programme de la formation

- **Module 1 (7 heures) :**
  - La vision du chef de l'entreprise, et la mission de l'entreprise
  - Les DAS (Domaine d'Activité Stratégique) de l'entreprise, la stratégie commerciale
  - Environnement économique de l'entreprise (Segment de marché, parts de marché, stratégie, avantage concurrentiel)
  - L'environnement économique de l'entreprise
  - L'analyse concurrentielle (Matrice 5 Forces de Porter +1)
- **Module 2 (7 heures) :**
  - Traduire les objectifs stratégiques en objectifs commerciaux
  - Réaliser le budget des ventes
  - Le Plan d'Action Commercial
  - Définir les KPI (indicateurs de performance)
  - Réaliser le Tableau de Bord Commercial
  - Mesurer les écarts, analyser les causes, apporter les corrections
  - Fonctionnalités basiques d'un CRM

**Public :**

Toutes personnes souhaitant créer ou reprendre une entreprise

**Personnes à mobilité réduite :**  
Merci de prendre contact avec l'organisme afin de préciser les besoins d'accessibilité

**Pré-requis :**

Avoir suivi la formation Marketing entrepreneurial

**Conditions :**

Étude dossier du candidat et qualification et positionnement stagiaire

**Durée :**

2 jours (14 heures)

**Lieux :**

Haut de France et IDF. Autre région ou pays à définir

**Attestation :**

Attestation de formation délivrée à l'issue de la formation

**TARIF 2019/2020**

960 € TTC  
(mini 5 participants)

**Information et inscription**

Tél. 07 78 24 11 44  
gosan@outlook.fr

Cette formation fait l'objet d'une évaluation de la satisfaction par le public accueilli

**Méthode d'évaluation**

Oral, étude de cas, et QCM

**Intervenants**

Cette formation est animée par un spécialiste de la vente, prospection négociation et management d'équipe commerciale

**Moyens matériels**

Salle de formation équipée, tableau blanc, paper board, vidéo projecteur, caméra

**Méthodes pédagogiques**

Apports théoriques, cours, cas pratiques, jeux de rôle, mise en commun des expériences de chacun. Prise en compte de la situation des stagiaires lors de la qualification

**Financement**

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge (CPF, CIF, AGEFIPH, CSP, Plan de sauvegarde de l'emploi, OPCO, etc.)

