

Formation : Développer sa stratégie commerciale

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. ATT

Prix : 1470 € H.T.

★★★★☆ 4,1 / 5

ActionCo

Clé en main

Formation éligible au financement Mobilités

Cette formation abordera les principes fondamentaux de la stratégie commerciale. Intensive et construite autour de cas pratique, elle vous permettra de concevoir et déployer votre stratégie commerciale grâce à l'analyse de l'environnement ou du périmètre de vente, sans oublier le pilotage de votre stratégie.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Analyser son offre, son potentiel et son caractère innovant
- ✓ Analyser son portefeuille clients et prospects
- ✓ Construire une stratégie commerciale et la décliner en plan d'actions
- ✓ Définir et choisir les outils adaptés
- ✓ Suivre et faire évoluer sa stratégie

Public concerné

Responsables commerciaux, commerciaux.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Ateliers pratiques permettant de mener des réflexions collectives et individuelles, d'aborder de nouvelles pratiques et construire sa boîte à outils.

Méthodes pédagogiques

En complément de cette formation, ORSYS met à disposition des adhérents Atlas des modules de mobile learning. Ils seront disponibles 7 jours avant la formation et pendant 30 jours après la formation.

PARTICIPANTS

Responsables commerciaux, commerciaux.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Analyser son environnement

- Évaluer les forces et faiblesses des ressources de l'entreprise : les outils de diagnostic interne.
- Identifier les opportunités et menaces : les outils de diagnostic externe.
- Évaluer son positionnement concurrentiel : les outils d'analyse.
- Réaliser une segmentation de marché efficace : la démarche.

Exercice

Réalisation d'un SWOT et utilisation d'un outil d'aide à la décision.

2 Analyser son périmètre de vente

- Analyser son portefeuille clients et son portefeuille produits : matrice ABC.
- Déterminer ses couples clients/produits.
- Construire la matrice SWOT de son périmètre de vente.

Travaux pratiques

Chaque participant réalise la matrice SWOT de son périmètre de vente et construit son tableau de segmentation clients/produits.

3 Définir sa stratégie et construire son plan d'action commercial

- Faire le diagnostic des compétences de l'équipe commerciale.
- Intégrer les composantes du mix marketing : offre produit, politique de prix, de distribution, de promotion.
- Fixer les objectifs : mettre en place le management par objectifs.
- Décliner les objectifs en plan d'action commercial : prospection, fidélisation, actions internes, animation des commerciaux.
- Identifier les outils clés pour la mise en œuvre du plan d'action commercial.

Travaux pratiques

Réalisation individuelle du mix marketing. Groupe de réflexion et session créative pour développer les projets stratégiques. Construction par chaque participant de son PAC.

4 Piloter et suivre l'activité commerciale

- Piloter avec le tableau de bord : outil de prise de décision et de suivi.
- Définir des indicateurs de performance (KPI).
- Synchroniser les actions commerciales et marketing.
- Suivre son équipe et piloter les actions commerciales : accompagnement, priorisation des actions, analyse du temps commercial productif.

Travaux pratiques

Chaque participant construit un tableau de bord de suivi commercial.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Financement par les OPCO

- Adhérents Mobilités, découvrez les avantages négociés par votre OPCO en cliquant [ici](#)

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 12 mars, 1 juin, 14 sep., 17 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 1 juin, 14 sep., 17 déc.