

## DÉVELOPPER MES VENTES

Structurer ma stratégie commerciale : que vendre ?  
à qui ? comment ?

Code CMK1

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Intégrer les enjeux d'une stratégie commerciale cohérente
- Développer une offre de produits et services attractifs
- Choisir des canaux de vente efficaces

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Concevoir une stratégie commerciale

NOUVEAU  
PROGRAMME

## PROGRAMME

**Connaître les fondamentaux d'une stratégie commerciale efficace**

- Définir la démarche marketing
- Identifier les 4 P (Produits / Prix / Distribution / Communication)
- Aborder la stratégie de marque (benchmark et branding)

**Structurer votre offre de manière cohérente**

- Resituer les besoins et opportunités détectés via l'étude de marché
- Définissez les produits et services à commercialiser qui y répondent
- Opérer les choix de commercialisation stratégiques

**Situer les enjeux du web marketing**

- Identifier les avantages et inconvénients d'un déploiement des ventes sur le web
- S'inspirer de l'existant : veille concurrentielle

**Valoriser votre différence**

- Identifier les messages clés à transmettre en vous appuyant sur votre valeur ajoutée
- Choisir vos outils pour développer l'expérience client
- Identifier les canaux adaptés pour valoriser votre différence

## MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques, d'échanges d'expériences et de mises en situations
- Exercices pratiques et analyse de situations professionnelles
- Conseils personnalisés

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation et/ou auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation



Collectif



Distanciel

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

**Prérequis**

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

**Durée de la formation**

2 jours / 14 heures

**Dates et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif**

560 euros

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) 02 18 88 93 54