

Structurer ma stratégie commerciale pour développer mon chiffre d'affaires

Code MARK

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Analyser les enjeux d'une stratégie commerciale cohérente.
- Développer une offre de produits et services adaptée aux opportunités de marché.
- Concevoir un plan d'actions commerciales (PAC) structuré et adapté aux ressources de l'entreprise.
- Fixer des objectifs de vente rentables et mesurables.
- Calculer des prix de vente permettant d'assurer la rentabilité de l'entreprise.
- Évaluer l'impact des actions commerciales et ajuster les stratégies en conséquence.

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

- Concevoir une stratégie commerciale
- Élaborer un prévisionnel financier



Collectif



Distanciel

Public

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

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée de la formation

4 jours /28 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

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Tarif autofinancement

1120 euros

Autres financements

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

4,86/5

Source
questionnaire
BGE

PROGRAMME

Structurer sa stratégie commerciale

- Comprendre les fondamentaux d'une stratégie commerciale efficace.
- Définir la démarche marketing (les 4P : Produit, Prix, Distribution, Communication).
- Analyser les besoins du marché et les opportunités via une étude de marché.
- Structurer son offre en fonction des besoins identifiés.
- Identifier les canaux de vente les plus efficaces (physique, digital...).

Valoriser son offre et sa différenciation

- Positionner sa marque et s'inspirer de la concurrence (benchmarking).
- Choisir les messages clés à transmettre en fonction de la valeur ajoutée de l'offre.
- Identifier les canaux de communication adaptés à chaque cible.
- Évaluer les enjeux du web marketing et choisir les outils adaptés.

Élaborer et planifier son Plan d'Actions Commerciales (PAC)

- Analyser les forces et faiblesses de l'entreprise pour bâtir une stratégie commerciale solide.
- Fixer des objectifs commerciaux clairs et cohérents avec le positionnement de l'entreprise.
- Construire un Plan d'Actions Commerciales (PAC) détaillant les actions à mener et les ressources nécessaires.
- Planifier les actions commerciales et prévoir leur suivi pour mesurer les écarts et ajuster si nécessaire.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans formation@bge-terresdeloire.fr • 02 18 88 93 54
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

Structurer ma stratégie commerciale pour développer mon chiffre d'affaires (suite)

Code MARK



Collectif



Distanciel

PROGRAMME (SUITE)

Rentabiliser ses actions commerciales

- Décrire les postes de coût et analyser la structure financière de l'entreprise.
- Calculer des marges commerciales, des remises et les prix de vente.
- Établir le seuil de rentabilité et le seuil de viabilité de l'entreprise.
- Mesurer les retombées des actions commerciales et proposer des mesures correctives si nécessaire.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, cas concrets, mises en situation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Attestation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de fin de formation



Public

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



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



Durée de la formation

4 jours /28 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

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap :
Alain Bintsamou
alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif autofinancement

1120 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 • ☎ 02 18 88 93 54
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445