

DÉVELOPPER SA STRATÉGIE COMMERCIALE À L'ÈRE DU MULTICANAL

MV95

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Objectifs

Réfléchir et analyser sa stratégie actuelle • Déterminer et valider les choix stratégiques • Formaliser son plan stratégique

Profil Stagiaire(s)

dirigeants PME/PMI, directeurs des ventes, chefs d'agence, directeurs commerciaux

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

Profil animateur(s)

cette formation commerciale est assurée par un consultant spécialisé en management stratégique



PROGRAMME

Bâtir son analyse stratégique

Connaître la finalité de l'entreprise

Appréhender l'ambition des dirigeants

Analyser le marché (externe) et l'entreprise (interne) : établir la matrice SWOT

Etablir la segmentation stratégique à partir de l'étude marché/produits/utilisation/distribution

Faire émerger les DAS de l'entreprise : offre produits services/technologies/groupes homogènes de clients

Valider ses choix stratégiques

Formuler la vision et la faire partager

Définir son positionnement stratégique

Utiliser les différentes matrices de situation

Savoir gérer une stratégie de portefeuille

Clarifier les choix possibles : domination/différenciation/concentration

Identifier les options stratégiques, les manœuvres correspondantes et les ressources nécessaires

Elaborer sa planification stratégique

Définir les objectifs à atteindre

Identifier et prioriser les actions : chances de succès, potentiels accessibles, niveaux de risques

Décliner les actions en fonctions des types de cibles : clients existants, partenaires, prospects

Mettre en place les plans d'actions : plan d'action marketing et plan d'action commercial Se doter de tableaux de bord de pilotage Faire approprier les plans d'actions par les différents acteurs

Compléter la formation avec les modules e-learning offerts :

- l'analyse SWOT

- marketing stratégique : segmentation, ciblage et positionnement

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr

Nos sessions

16 - 17 déc. 2021 : Paris / A
Distance

17 - 18 mars 2022 : Paris / A
Distance

30 - 31 mai 2022 : Paris / A
Distance

10 - 11 oct. 2022 : Paris / A
Distance

12 - 13 déc. 2022 : Paris / A
Distance

DÉVELOPPER SA STRATÉGIE COMMERCIALE À L'ÈRE DU MULTICANAL

MV95

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Méthode pédagogique

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

En complément

Avant cette formation vous pouvez suivre :

- Mobiliser et Animer son Equipe Commerciale

Cette formation fait partie de :

- Performer en Développement Commercial (Parcours pro certifiant*)