



Programme de formation

# Construire la stratégie commerciale à son rythme en 4 semaines

Durée : 14h à distance  
en visio et en autonomie

Prix inter : 660 € HT  
*Exonéré de TVA - article 261-4-4° du CGI.*

Prix intra : sur demande

## Les objectifs de la formation



- Élaborer la stratégie commerciale à partir des points forts de l'entreprise
- Objectiver les bénéfices de vos prestations et ce qui vous rend unique
- Anticiper les influences positives et négatives sur votre marché
- Définir des axes stratégiques pour l'année en cours
- Structurer vos plans d'actions opérationnels et les piloter

### Public visé

Les acteurs du développement commercial d'entreprises de prestations intellectuelles (ingénierie, conseil, numérique)  
Les experts métiers avec une mission commerciale

### Pré-requis

Connaitre son offre commerciale

## Le contenu de la formation



### 1. S'appuyer sur ses forces plutôt que sur ses faiblesses

Pourquoi les clients nous choisissent

Les réalisations probantes pour capitaliser sur ses connaissances, compétences et qualités

### 2. Regarder la réalité en face

L'analyse des résultats par segments de clientèle et de prestations

Les influences de l'environnement sur le marché avec PESTEL



### 3. Définir et challenger son projet commercial

L'ambition commerciale "la tête dans les étoiles"

La matrice SWOT pour avoir « les pieds sur terre »

### 4. Réussir avec ses atouts

Les axes stratégiques de l'ambition clients

L'élaboration d'objectifs SMART avec des plans d'actions détaillés

Le choix des indicateurs et leur suivi pour piloter les actions dans la durée

## Animée par Corinne Pichoud



Télécharger le parcours de la formatrice [en cliquant ici](#)

## Toutes les informations utiles

### Admission à la formation

Afin de pouvoir procéder à une inscription, il est nécessaire de fournir à SAPIO :

- la liste des participants et leurs adresses mail
- la demande de prise en charge dans le cadre d'une formation financée par un OPCO

La convention de formation et les CGV sont émis et transmis pour approbation et signature électronique

Les participants reçoivent ensuite :

- un mail avec leur identifiant pour se connecter à l'espace Extranet"
- une invitation à remplir le questionnaire préformation et l'auto-positionnement
- le protocole individuel de formation pour l'action de formation ouverte et à distance
- un mail les invitant à se connecter à la plateforme de SAPIO
- la convocation de formation, le programme et le règlement intérieur

### Accessibilité

Nous avons la volonté d'intégrer les personnes en situation de handicap.

Nous analysons leur handicap avec votre référent, et mettons en œuvre des solutions adaptées. Besoin de plus d'informations ? Voici les coordonnées de notre correspondant handicap [cpichoud@sapio.fr](mailto:cpichoud@sapio.fr)

### Moyens et supports pédagogiques

Pendant la formation

- Formation en autonomie sur la plateforme de Sapio avec le soutien du formateur
- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques adaptés à son contexte
- Elaboration du plan d'actions commercial à partir des axes stratégiques
- Debriefing des plans d'actions avec le formateur



#### Après la formation

- Mise à disposition des supports de présentation, de fiches techniques et d'éléments bibliographiques sur l'espace extranet
- Accès aux modules e-learning pendant 3 mois après la formation

#### 4 à 6 semaines après la formation

- Retour d'expérience pour valoriser les réussites, partager les difficultés et ensemble trouver des solutions (2h en visio)

### Modalités d'évaluation et de suivi

#### Avant la formation

- Auto-positionnement préformation de ses compétences et questionnaire sur le contexte de sa mission commerciale et expression de ses attentes

#### Pendant la formation

- Commentaires envoyés au formateur et prises de notes sur la plateforme
- Envoi d'une réalisation probante avec feedback différé
- Envoi des plans d'actions et débriefing avec le formateur en visio
- Auto-positionnement post formation de ses compétences

#### Après la formation

- Questionnaire à chaud
- Questionnaire à froid au bout de 3 mois
- Retour d'expérience

