



# DÉFINIR ET METTRE EN OEUVRE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

---

[www.my-bt.fr](http://www.my-bt.fr)

*My*  
**BT**  
BUSINESS TRAINING

# DÉFINIR ET METTRE EN OEUVRE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

## RÉSUMÉ

La formation visant à définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale d'une entreprise offre une compréhension approfondie des principes et des méthodes pour élaborer et exécuter des plans commerciaux efficaces.

Elle permet aux participants de développer les compétences nécessaires pour analyser le marché, comprendre la concurrence, identifier les opportunités de croissance et définir des stratégies adaptées pour atteindre les objectifs commerciaux.

Cette formation offre également des outils et des techniques pour structurer des plans d'action concrets, gérer les ressources disponibles de manière optimale, et ajuster la stratégie en fonction des évolutions du marché, contribuant ainsi à la croissance et à la pérennité de l'entreprise.

## ORGANISATION GÉNÉRALE

- Durée : 21h sur 3 jours.
- Mode : **Présentiel ou distanciel.**
- Prérequis : Aucun.
- Modalités d'accès : **Inscription simple**
- Public : Toute personne impliquée dans la **prise de décisions stratégiques** et le **développement commercial** au sein de l'entreprise.
- Pour les personnes en situation de handicap (PSH), des mesures d'accompagnement spécifiques peuvent être mises en place afin de faciliter leur accès et leur progression.
- Délai d'entrée en formation : sous 30 jours
- Tarif en INTRA : **3150€**



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les concepts fondamentaux de la stratégie commerciale.
- Maîtriser les outils d'analyse du marché et de la concurrence.
- Savoir élaborer une stratégie commerciale adaptée aux besoins et aux objectifs de l'entreprise.
- Apprendre à mettre en place des plans d'action opérationnels en accord avec la stratégie définie.
- Acquérir les compétences pour évaluer, ajuster et optimiser la stratégie commerciale en fonction des changements du marché.

## MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cette formation est conçue dans une logique progressive et mixe enseignements théoriques, tests, cas pratiques et simulations.
- La mesure et le contrôle de l'efficacité des actions au sein de l'entreprise étant aujourd'hui de rigueur, les enseignements de cette formation sont fortement orientés performance et résultats.
- Remise de documents pédagogiques.
- Jeux de rôle.
- Bilan, évaluation et préconisations.



## RÉSULTATS ATTENDUS

- Être capable de définir une stratégie commerciale claire et adaptée aux objectifs de l'entreprise.
- Être capable d'analyser le marché et la concurrence pour identifier les opportunités commerciales.
- Être capable de développer des plans d'action concrets et réalisables.
- Être capable de gérer efficacement les ressources pour mettre en œuvre la stratégie commerciale.
- Être capable d'évaluer et d'ajuster la stratégie en fonction des évolutions du marché et des performances de l'entreprise.
- Être capable de contribuer à la croissance et à la rentabilité de l'entreprise.





# CONTENU DE LA FORMATION

## INTRODUCTION À LA STRATÉGIE COMMERCIALE

- Présentation des concepts fondamentaux de la stratégie commerciale
- Importance de la stratégie commerciale pour la croissance de l'entreprise

## ANALYSE DU MARCHÉ ET DE LA CONCURRENCE

- Techniques d'analyse du marché et de la concurrence
- Études de cas pour comprendre les dynamiques du marché

## ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

- Méthodes pour définir une stratégie commerciale efficace et alignée aux objectifs de l'entreprise
- Identification des segments de marché et des opportunités de croissance

## ÉLABORATION DE PLANS D'ACTION

- Élaboration de plans d'action opérationnels en accord avec la stratégie commerciale définie
- Allocation des ressources et planification des étapes pour la mise en œuvre

## MISE EN ŒUVRE ET GESTION DES RESSOURCES

- Gestion efficace des ressources pour la mise en œuvre de la stratégie commerciale
- Techniques de supervision et de suivi pour assurer l'avancement des plans d'action

## ÉVALUATION ET AJUSTEMENT DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

- Méthodes d'évaluation des performances et des résultats par rapport aux objectifs fixés
- Processus d'ajustement et d'optimisation de la stratégie en fonction des retours et des changements du marché

## IMPACT DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE SUR LA CROISSANCE

- Analyse des résultats obtenus suite à la mise en œuvre de la stratégie commerciale
- Mesure de l'impact sur la croissance et la rentabilité de l'entreprise

Ces modules de formation sont dispensés à travers une combinaison de présentations interactives, d'études de cas, d'exercices pratiques et d'échanges. Les participants seront encouragés à partager leurs expériences, à poser des questions pour favoriser un apprentissage collaboratif.

En amont de la formation - 2h de cadrage formation pris en charge par My BT:

- Détection des besoins clients
- • Test de positionnement
- Définition des compétences à développer
- Définition du programme de formation

En aval de la formation My BT est en charge de :

- Vérifier si la formation a répondu aux attentes du client,
- Envoi de l'attestation de formation et de la certification.

## MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Evaluation théorique pendant la formation.
- Evaluation pratique en fin de formation.
- Fiche individuelle de suivi avec les axes d'amélioration.

## VALIDATION DES ACQUIS

**Attestation individuelle fournie à l'issue de l'action de formation.**





Où nous  
trouver ?

**Site de  
Marseille**

25 BD Edouard Herriot  
13008 Marseille  
marseille@my-bt.fr

**Site de  
Aix-en-Provence**

75 rue Marcellin Berthelot  
13290 Aix-en-Provence  
aix@my-bt.fr

**Site de  
Toulon**

rue Laurent Schwartz  
83160 La Valette du Var  
toulon@my-bt.fr

**Site de  
Fréjus**

142 impasse Kipling  
83600 Fréjus  
fréjus@my-bt.fr

## Contact

Pour nous joindre directement, un seul numéro :

**04 84 326 326\***

\*appel non surtaxé

My BT - My Business Training, une marque du GROUPE My Ambition



Enregistrée sous les numéros 931 316 717 13 – 931 316 716 13 – 931 316 283 13 – 931 317 812 13

Ces enregistrements ne valent pas agrément de l'Etat.