

FICHE PROGRAMME

QUALIOP1_PAM1_SITE_StratégieCommerciale_IB_190423

19/04/2023

STRATÉGIE COMMERCIALE

CONTEXTE :

Définir et développer sa **stratégie commerciale**. Connaître et s'approprier des outils commerciaux de bases pour booster son activité.

PROGRAMME :

Formatrice : Ingrid BOUCHET

Présentation de la formatrice :

Dans le domaine du marketing et du management d'équipe depuis 2006, Ingrid a aujourd'hui à cœur d'accompagner et de former, de façon individuelle ou collective, tout public ayant pour mission le développement commercial. Elle a rejoint la CAE Mosaïque en 2021 pour développer son activité et est aujourd'hui salariée et associée dans cette même CAE.

Modalités de la formation :

Distanciel : oui. Présentiel : oui → Lieu : à déterminer en fonction des demandes.

Durée de la formation : 21h, réparties sur 3 journées consécutives ou fractionnées.

Dates de la formation : A définir ensemble.

Nombre de participants : De 2 à 6. Formation individuelle possible sur demande.

Dates d'ouverture et clôture des inscriptions : Pas de session en cours. Un délai de 3 à 4 semaines est nécessaire entre l'acceptation du devis et la date de démarrage de la formation.

Tarifs : Sur devis. De 300 à 500 euros par stagiaire selon le nombre de participant.

Acompte de 30% à l'acceptation du devis et le solde à la facturation après la session.

Contact pour information et inscription :

Ingrid BOUCHET : 07.88.49.40.01 ingrid.bouchet04@gmail.com

PUBLIC VISE :

Entrepreneur-e, collectivité, association, dirigeant-e de TPE-PME, toute personne ayant pour mission le développement commercial. (Adaptable aux porteur-se-s de projet sur demande)

Niveau Requis : pas de prérequis.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

A l'issue de la formation, les apprenants auront :

- Pris en mains 4 outils commerciaux permettant d'évaluer leur stratégie commerciale,
- Identifié les forces et les faiblesses de leur stratégie commerciale,
- Etabli une feuille de route commerciale.

PRINCIPAUX CONTENUS PÉDAGOGIQUES ET MÉTHODES MOBILISÉES :

Pour favoriser la confiance et l'échanges de pratiques tout au long du parcours, la formation débutera par une présentation de la formatrice et des apprenants.

Ensuite, le programme est structuré en 4 étapes :

- Présentation des 4 outils commerciaux de base et d'exemples de façon numérique,
- Auto évaluation de la stratégie commerciale actuelle,
- Réflexion sur une nouvelle stratégie commerciale,
- Création de la feuille de route commerciale.

Chaque apprenant est guidé à chaque étape par la formatrice, par des supports de travail papier ainsi que des exemples concrets et personnalisés en fonction des activités des apprenants. Le partage d'expériences est facilité.

Tous les supports de travail papier sont personnels et individuels. Ils reviennent à chaque apprenant en fin de session.

MODALITES D'ÉVALUATION :

- Pour pouvoir ajuster la pédagogie employée en temps réel, la bonne utilisation des outils commerciaux en format papier sera évaluée tout au long de la formation.
- Un questionnaire papier sera rempli en fin de session par les apprenants pour évaluer 3 points : le contenu de la formation, les supports de travail utilisés ainsi que la pédagogie de la formatrice.
- Un questionnaire sera envoyé par mail 1 mois après la formation pour évaluer 2 points : l'utilisation du plan d'action commercial ainsi que le résultat obtenu.

ACCESSIBILITE :

Mosaform attache une vigilance toute particulière à ce que ses formations soient accessibles à tous. C'est pourquoi, nous proposons un entretien aux personnes en situation de handicap afin de prendre en compte les spécificités de chacun et de déterminer les éventuels aménagements et dispositions à mettre en place. L'intervenante et la référente Handicap sont à disposition dans ce sens tout au long de la formation.