Stratégie Commerciale Opérationnelle : Construisez Votre Plan d'Actions Performant

Programme générique en date du 16 février 2026. Il peut être adapté à vos besoins.

Présentation générale	Passez de l'intuition à la stratégie : analysez votre marché, fixez des objectifs clairs, segmenter votre clientèle et construisez un plan d'actions commercial concret. Cette formation est idéale pour les dirigeants ou managers qui veulent structurer leur développement commercial sans passer par des programmes longs et coûteux à plusieurs jours ou semaines. Résultats attendus: Diagnostic commercial de votre entreprise, Segmentation stratégique, Plan d'actions priorisés avec indicateurs clés.
Pré-requis	Pas de pré-requis.
Objectifs généraux	Permettre aux dirigeants et responsables d'élaborer une stratégie commerciale concrète, structurée et mesurable, assortie d'un plan d'actions opérationnel.
Objectifs opérationnels, pédagogiques, évaluables	**Objectifs opérationnels :** Réaliser un diagnostic commercial de son activité, Segmenter ses cibles et définir des priorités, Construire un plan d'actions commercial harmonisé avec ses ressources, Identifier les indicateurs de pilotage essentiels. **Objectifs pédagogiques évaluables :** Analyser son portefeuille clients et prospects, Construire une segmentation pertinente, Formaliser un plan d'actions avec objectifs mesurables, Définir 3 KPI clés pour suivre la performance.
Public concerné	• Dirigeants, • Responsables commerciaux & business developers, • Managers en charge du développement client, • Toute personne en charge de la vente.
Modalités d'inscription et délai d'accès	Un entretien préalable est obligatoire pour valider vos besoins, ainsi que les modalités de financement de la formation. Financement OPCO possible.
Méthodes mobilisées	Apports théoriques interactifs, Études de cas réels, Ateliers de diagnostic et de segmentation, Construction collaborative du plan d'actions, Feedback personnalisé.
Ressources pédagogiques	Document support complet, Matrices de diagnostic commercial, Fonds de données sectorielles (exemples), Template de plan d'actions commercial.
Modalités d'organisation	Formation en présentiel et/ou en distanciel. 2 journée consécutives de 7h ou 2 journée de 7h sur 2 semaine ,à convenir ensemble.
Matériel pédagogique	Pas de matériel nécessaire.
Modalités d'évaluation	Exercices de diagnostic et segmentation, Feedback des pairs, Soutenance de son plan d'actions commercial devant le groupe, Grille d'évaluation formelle (objectifs, cohérence, indicateurs).

Accessibilité des personnes en situation de handicap	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'intervenant-e et la référente Handicap sont à disposition dans ce sens tout au long de la formation.
Tarif indicatif	**Tarif par stagiaire** 980,00 € Soit 70,00 € de l'heure **Tarif pour un groupe d'une même structure** 1960,00 € Soit 140,00 € de l'heure
Durée	14 heures

Intervenant(e)

Son CV
https://mosaform.caemosaique.fr/wp-content/uploads/user_doc/ingrid-bouchet/CV Ingrid BOUCHET.docx

Site Web
ps://www.caemosaique.fr/entrepreneurs/ingridb/

Ingrid Bouchet

Formatrice en stratégie commerciale & développement d'entreprise

Ingrid Bouchet accompagne depuis plusieurs années les entrepreneurs et dirigeants de TPE vers une approche plus humaine, structurée et efficace de la vente. Forte de plus de 12 ans d'expérience dans le développement commercial, aussi bien en BtoB qu'en BtoC, elle propose des formations concrètes, ancrées dans la réalité du terrain.
Son parcours professionnel, riche et varié, de commerciale à responsable multi-sites, puis entrepre-neure salariée au sein d'une coopérative, lui permet de comprendre les enjeux spécifiques des pe-tites structures et d'y répondre avec agilité. Ingrid intervient sur l'ensemble du cycle de vente : étude de marché, prospection, négociation, fidélisation, gestion de portefeuille client et résolution de li-tiges.
Engagée, créative et pédagogue, elle conçoit des accompagnements sur mesure, favorisant la mon-tée en compétence, l'autonomie et la confiance des apprenants. Son sens de l'écoute, son énergie et sa capacité à créer du lien sont des atouts précieux pour faire évoluer les pratiques commerciales de manière positive et durable. plusieurs années les entrepreneurs et dirigeants de TPE vers une approche plus humaine, structurée et efficace de la vente. Forte de plus de 12 ans d'expérience dans le développement commercial, aussi bien en BtoB qu'en BtoC, elle propose des formations concrètes, ancrées dans la réalité du terrain.

Contenus

Notre parcours pédagogique repose sur une alternance d'apports théoriques ciblés, d'exemples concrets et d'exercices pratiques immédiatement applicables. Chaque module favorise l'interactivité avec des mises en situation, des ateliers en petits groupes et des jeux de rôle adaptés aux besoins des dirigeants et responsables commerciaux. Les participants construisent des livrables opérationnels (plans d'actions, scripts, diagnostics) validés en temps réel. Un accompagnement personnalisé permet l'ancrage des acquis et la mise en œuvre rapide des compétences en entreprise.