



## **MON DEVELOPPEMENT COMMERCIAL**

### **Description :**

Quelle que soit la compétence qu'a un individu, s'il ne la fait pas connaître, personne ne la lui achètera. La réussite de toute entreprise passe par cette condition. Un savoir-faire, il faut le faire savoir.

Cette formation vous permettra de structurer votre démarche de développement commercial. La méthode que nous vous donnerons facilitera une démarche qui, à l'origine, est assez abstraite. Cela vous permettra de devenir efficace dans l'intérêt de votre entreprise.

### **Objectifs :**

Elaborer un plan d'action visant à développer son activité.

Renforcer ses compétences commerciales.

Savoir faire face au développement de mon entreprise par rapport à la situation économique.

Mieux connaître son marché et donc définir les cibles.

Suivre la stratégie mise en place.

### **Méthode et moyens pédagogiques :**

<b>Méthode</b>	<b>Moyens pédagogiques</b>
Exposé,	Évaluation sous forme de questionnaires
Étude d'un cas pratique,	Supports pédagogiques adaptés
Mise en situation,	
Travaux dirigés	

# Contenu formation

## **La stratégie commerciale à mettre en place**

Une stratégie commerciale est l'ensemble des techniques et actions commerciales mises en place par une entreprise pour atteindre ses objectifs de vente.

### **Définition de vos objectifs**

- La méthode SMART, qu'est ce que c'est ?
- Mise en place des objectifs et leurs progressions.
- Les outils de suivi

### **Compréhension de mon marché**

- Comment faire ? Méthode SWOT par exemple
- Le positionnement et la cible
- Comment changer

### **La mise en pratique**

- Les canaux de distribution
- Le maillage du territoire
- Les différentes actions : directe et indirectes

## **La sous-traitance commerciale : un outil de développement ?**

### **Réglementation de la sous-traitance**

#### **Le contrat de prestation :**

- Définition de l'activité
- La relation client/donneur d'ordre
- Responsabilité
- L'assurance

## **Maitrise de son développement, la qualité en priorité**

Au-delà de prospection, il y a :

- **Fidélisation**  
Le suivi des clients et la qualité est indispensable à son développement commercial.
- **Outils de suivi du bon déroulé des opérations**  
Comment mesurer la performance de notre stratégie commerciale et mettre en place des actions correctives

### **Indicateurs de suivi de l'action :**

Une attestation de formation précisant les objectifs, la nature, les résultats de l'évaluation des acquis et la durée de la session sera remise au bénéficiaire à l'issue de la formation.

### **Public :**

Chef d'entreprise

### **Durée :**

35 heures de présentiel (5 jours)

### **Horaires**

9h-12h30 / 14h-17h30

SAS PAMIR 43 rue Pierre Baour – 33300 BORDEAUX

Tél : 05 57 21 35 93 – SIRET : 82304320300020 RCS BORDEAUX

CODE NAF : 8559A – Organisme de formation enregistré sous le n° : 75 33 10461 33 – [contact@leaformation.fr](mailto:contact@leaformation.fr)