



DEFINIR LES ORIENTATIONS ET BATIR LA STRATEGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

Conçu le 15 octobre 2020

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Comprendre la démarche de la réflexion stratégique pour définir leur vision à moyen terme
- Acquérir les outils d'analyse de l'environnement externe et interne et être en mesure de définir le positionnement de l'offre
- Exploiter les matrices d'aide à la décision afin d'établir la feuille de route associée

Programme de la formation

Certification ou bloc de compétence visé

1 **Introduction**
Rappel des objectifs de la formation et présentation du programme

2 **Session 1 - Les principes de la démarche stratégique (présentiel 7H)**

- Initier la réflexion stratégique
- Analyser la situation (interne et externe)
- Evaluer les aires de business potentiel
- Définir les orientations stratégiques

3 **Session 2 Expliciter les « buts » de l'entreprise (distanciel 3,5 heures)**

- Vision, mission, compétences
- Les stratégies au cours des cycles de vie de l'entreprise
- La démarche de réflexion jusqu'au déploiement

4 **Session 3 - L'environnement externe de l'entreprise (distanciel 3,5 heures)**

- Cycle de vie marché et cycle de vie produit.
- La concurrence élargie et les forces en puissance.
- La segmentation des Domaines d'Activités Stratégiques (DAS).

N/C



Public visé

Dirigeant d'entreprise, de centre de profit, membre du Comité de Direction



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



Nombre de stagiaires

Pas de minimum / Maximum 4



Durée de la formation

1 session de 7 heures en présentiel et 6 sessions de 3,5 heures chacune en classe virtuelle



DEFINIR LES ORIENTATIONS ET BATIR LA STRATEGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

Conçu le 15 octobre 2020

Programme de la formation (suite)

Session 4 - Estimer les compétences clés de l'entreprise (distanciel 3,5 heures)

- Les défis stratégiques
- La chaîne de valeur, l'attractivité du marché
- L'utilisation de l'outil SWOT

Session 5 - Déterminer les choix stratégiques (distanciel 3,5 heures)

- De l'audit au choix
- Déterminer les objectifs de développement
- Définir les plans d'actions liés aux objectifs de développement

Session 6 - Définir le positionnement de l'offre (distanciel 3,5 heures)

- L'offre elle-même la gamme de produits, de services
- La façon de la délivrer
- Le type de clients ciblés

Session 7 - Fixer la feuille de route (distanciel 3,5 heures)

- Les objectifs commerciaux
- L'organisation commerciale
- Le PAC (plan d'Actions Commerciales)

Conclusion

- Questions / Réponses
- Evaluation des acquis
- Bilan de satisfaction des stagiaires
- Conclusion

Certification ou bloc de compétence visé

N/C



Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre

• Moyens pédagogiques
 • Documentation pédagogique (support de formation) remis à l'apprenant. Le contenu de la formation peut être adapté et modulé en fonction des besoins et demandes spécifiques des apprenants dans le respect des objectifs de formation visés.

• Moyens techniques
 Salle de formation équipée, vidéoprojecteur et paperboard
 Utilisation de dispositifs de projection et d'un outil de visio-conférence

• Moyens d'encadrement
 • Intervenante formatrice : Maryline POUBEAU TEXIER, membre du réseau Unidis Stratégie & Avenir et évaluatrice certifiée. Diplômée SupdeCo Bordeaux, ESSEC Management général et Institut Renault de la Performance. Certifiée méthode Arc en Ciel Disc et EQI (intelligence émotionnelle)
 Expérience professionnelle : 25 ans en entreprises dans le management des hommes et le développement des compétences (équipes commerciales, bureaux d'études, équipes opérationnelles)
 Depuis 10 ans, par le biais de sa structure, accompagnement des entreprises au travers de missions de conseil et de formation.



Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

- Suivi de l'exécution
 Feuilles d'attestation de présence

- Appréciation des résultats
 Evaluation des acquis par le biais d'échanges et d'applications concrètes par les participants
 Bilan de satisfaction des stagiaires
 Attestation de fin de formation