



EPSILONEO

EPSILONEO
190 RUE TOPAZE, 13510 EGUILLES
SIRET : 10216976000018

PROGRAMME DE FORMATION

**Structurer et piloter une stratégie de
développement commercial performante**

06 69 45 00 41
epsiloneo.contact@gmail.com

Modalités d'admission et de déroulement

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance. La formation ne pourra débuter qu'au moins après les 10 jours calendaires suivant la réception du bon de commande.

Lieu de la formation

La formation se déroule en présentiel en région parisienne

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : 06 69 45 00 41 / epsiloneo.contact@gmail.com

Délai et modalités d'accès

Le délai d'accès à la formation est de 10 à 20 jours suite à l'inscription auprès du référent pédagogique.

Prérequis d'accès à la formation

- Identifier les fondamentaux de l'activité commerciale
- Utiliser les outils bureautiques courants
- Disposer d'une première expérience en relation client ou développement commercial

Public concerné

Managers, chefs d'équipe, cadres intermédiaires et toute personne en responsabilité d'encadrement souhaitant renforcer ses compétences en leadership et sa posture managériale.

Objectifs et compétences visées

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

- Analyser un marché et identifier des opportunités de développement commercial
- Définir une stratégie commerciale alignée avec les objectifs de l'entreprise
- Structurer un plan d'actions commerciales opérationnel
- Piloter la performance commerciale à l'aide d'indicateurs pertinents
- Mettre en œuvre des actions de prospection et de fidélisation efficaces
- Ajuster la stratégie commerciale en fonction des résultats obtenus

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Présentiel interactif : Formation en salle avec aménagement favorisant les interactions et travaux de groupe
- Supports multimédia : Utilisation de vidéos, présentations dynamiques et outils digitaux pour illustrer les concepts
- Documentation personnalisée : Remise d'un livret pédagogique complet et d'outils pratiques adaptés au contexte des participants
- Accompagnement individualisé : Temps dédiés au coaching individuel et à la personnalisation des apprentissages
- Évaluations formatives : Exercices d'auto-évaluation et quiz permettant de mesurer la progression des acquis tout au long de la formation

Durée

14 heures

Tarif

639 € TTC

Planning de formation

Jour 1 : Analyse stratégique et structuration de la démarche commerciale

08h00 - 08h30 : Accueil et cadrage de la formation

- Présenter les objectifs et le déroulé de la formation
- Identifier les attentes individuelles des participants
- Structurer le cadre de travail collaboratif

08h30 - 10h00 : Analyse du marché et diagnostic commercial

- Analyser l'environnement concurrentiel et sectoriel
- Identifier les segments de marché prioritaires
- Évaluer les forces et faiblesses de l'organisation

10h00 - 10h15 : Pause

10h15 - 12h00 : Définition de la stratégie commerciale

- Formuler des objectifs commerciaux SMART
- Définir les axes stratégiques de développement
- Prioriser les cibles clients et les offres

12h00 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h00 : Construction du plan d'actions commerciales

- Structurer un plan d'actions détaillé
- Planifier les actions dans le temps
- Affecter les ressources nécessaires

15h00 - 15h15 : Pause

15h15 - 17h00 : Outils et méthodes de prospection commerciale

- Identifier les techniques de prospection adaptées
- Structurer un discours commercial efficace
- Mettre en œuvre un plan de prospection multicanal

Jour 2 : Pilotage, performance et optimisation

08h00 - 08h30 : Retour sur les acquis du jour 1

- Synthétiser les concepts clés abordés
- Partager les retours d'expérience
- Clarifier les points de compréhension

08h30 - 10h00 : Pilotage de la performance commerciale

- Définir des indicateurs de performance (KPI) pertinents
- Construire un tableau de bord commercial
- Analyser les écarts entre objectifs et résultats

10h00 - 10h15 : Pause

10h15 - 12h00 : Management et animation de la performance commerciale

- Mettre en place des rituels de pilotage
- Animer une équipe commerciale efficacement
- Développer l'engagement et la motivation

12h00 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h00 : Fidélisation et développement du portefeuille clients

- Identifier les leviers de fidélisation
- Mettre en œuvre des actions de suivi client
- Développer la valeur client (upsell, cross-sell)

15h00 - 15h15 : Pause

15h15 - 17h00 : Mise en situation et plan d'action individuel

- Élaborer un plan d'action commercial personnalisé
- Mettre en situation une stratégie commerciale complète
- Présenter et argumenter ses choix stratégiques

Méthode d'évaluation

Évaluation finale sous forme de mise en situation managériale complexe où chaque participant devra démontrer sa maîtrise des compétences clés acquises durant la formation, suivie d'un débriefing personnalisé avec le formateur.