



## Compétence(s) visée(s)

Comprendre les stratégies commerciales gagnantes  
Elaborer un plan de développement commercial pour atteindre ses objectifs. Développer son potentiel commercial

## Contenu

### INTRODUCTION

PRÉSENTATION DE L'INTERVENANT ANALYSE DE L'EXISTANT  
ÉVALUATION DES ACQUIS  
ÉVALUATION À CHAUD DU NIVEAU DE COMPÉTENCES

### L'APPROCHE COMMERCIALE MODERNE

PASSAGE DU 4P AUX 4C : SOYEZ CENTRÉS SUR LE CLIENT PLUS QUE SUR LE PRODUIT  
LES 5 NOUVEAUX PROFILS DU CONSOMMATEUR  
MARKETING ET ART DE LA SÉDUCTION NOTION DE NOTION DE « ENVIE »  
TECHNIQUES DE JORDAN BELFORD SUR LA NOTION DE « BESOIN »

### LES FONDAMENTAUX : BIEN CONNAITRE SON CLIENT ET SON CONCURRENT

CLIENT TYPE IDENTIFIER L'EXISTANT MOTIVATION  
FREINS QUALIFIÉS CONCURRENCES

### METTRE EN PLACE DE SON PLAN COMMERCIAL

VISION, MISSION, STRATÉGIE, ACTIONS SWOT DU DIRIGEANT  
SWOT DU BUSINESS  
LE MIX MARKETING @ QQQQPC CONCURRENCES

### QUELLE VALEUR AJOUTÉE APPORTEZ VOUS AUX CLIENTS ?

LA SURVALEUR MARKETING : OPTIMISATION DE VOTRE BUSINESS  
POINT DE DIFFÉRENCIATION VALEUR AJOUTÉE DÉSIRÉE

### TROUVER SON CLIENTS IDÉAL

SEGMENTATION, CIBLAGE POSITIONNEMENT  
RE QUALIFICATION DU SEGMENT ET DE LA CIBLE  
ÉLABORATION PERSONA VOULUE, MONTÉE EN GAMME

### ATTIRER DU MONDE AVEC DES BONS AVIS SUR LA TOILE

UTILISATION DES OUTILS WEB GRATUITS IDENTIFICATION DES MOTS CLÉS  
SUPPORT PLAN MARKETING (EXERCICES DE MISE EN SITUATION, DÉFINITION DES OBJECTIFS, DES TÂCHES SUPPORTS MÉDIAS)  
ÉLABORATION CALENDRIER MARKETING

### TROUSSE A OUTILS DU COMMERCIAL

IMAGE PERÇUE, IMAGE VOULUE  
OUVERTURES COMPTES RÉSEAUX SOCIAUX PRISE EN MAIN CANVA ET CHARTE GRAPHIQUE CALENDRIER DE COMMUNICATION ET FRÉQUENCE

### CONCLUSION

EVALUATION DES ACQUIS FIN DE LA FORMATION

## Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

AVANT	PENDANT	APRES
Questionnaire de positionnement	Evaluations formatives régulières par le formateur	Bilan téléphonique avec le client
Tour de table de recueil des attentes	Evaluation sommative des connaissances à chaud	Bilan téléphonique avec le formateur
	Evaluation sommative de la qualité de la formation à chaud	Évaluation du transfert des acquis et mesure d'impact (de 1 à 3 mois)
	Délivrance d'un certificat de réalisation de la formation	



**PUBLIC** ARTISAN, PME, ENTREPRENEUR, COMMERÇANT



**PRÉREQUIS** AUCUN



**PÉDAGOGIE** APPORTS THÉORIQUES EN PÉDAGOGIE ACTIVE  
EXERCICES PRATIQUES SUR POSTE DIAPORAMA (TRANSMIS AUX PARTICIPANTS), VIDÉOPROJECTEUR ET ORDINATEUR  
VIDEOS - AUDIOS  
QCM



**SANCTIONS** ATTESTATION DE STAGE



**PRIX** 1400 € H.T



**DUREE** 28H

