



# LES CLÉS DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE - FORMATION 100% À DISTANCE

Acquérir les compétences clés pour construire et piloter sa stratégie commerciale

E-LEARNING

INITIATION

NEW

Blended

Ref. : C24STRATCIALDL

Durée :  
18 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 850 € HT

Comprendre les bases d'une stratégie commerciale solide est plus essentiel que jamais. Avec notre parcours e-learning "**Les clés de la stratégie commerciale**", adaptez vos méthodes aux nouveaux défis du marché et restez compétitif. Découvrez les clés pour **aligner vos objectifs commerciaux avec les besoins du marché**. Prenez une longueur d'avance et transformez vos opportunités en succès commerciaux durables.

Ce nouveau format vous permet :

- D'apprendre à votre rythme grâce aux modules e-learning ;
- De vous entraîner avec des exercices pratiques ;
- De tester vos compétences avec des quiz interactifs ;
- D'approfondir, enrichir, partager avec un expert formateur et vos pairs lors de la classe virtuelle en fin de parcours.

18 heures de formation réparties sur plusieurs semaines.

## LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

Elearning

06 juin et 04 juil. 2025

- 06/06/2025 09:00 --> 06/06/2025 17:30 à Elearning
- 04/07/2025 09:00 --> 04/07/2025 12:00 à À distance

## OBJECTIFS

- Construire le plan commercial à partir de l'analyse de son environnement et de son offre.
- Mesurer la rentabilité commerciale de ses choix stratégiques.
- Définir et suivre des indicateurs de performances commerciales pertinents.

## POUR QUI ?

Dirigeants d'une jeune entreprise, ingénieurs commerciaux grands comptes. Directeurs, managers et responsables commerciaux.

## PRÉREQUIS

Aucun.

## COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de la formation, vous serez capable de construire et de piloter une stratégie commerciale performante.



## PROGRAMME

Les clés de la stratégie commerciale (Elearning)

### Analyser l'environnement d'une entreprise

- Analyser son marché et son environnement pour anticiper les évolutions possibles avec la collecte d'information.
- Conduire l'analyse d'une offre existante sur le marché vis-à-vis de l'offre de l'entreprise.
- Identifier les leviers influençant le niveau de demande sur un marché.
- Utiliser efficacement le PESTEL et en tirer des recommandations opérationnelles.
- Définir la pertinence et la fiabilité des sources d'information mobilisables.
- Identifier les tendances et les évolutions futures du marché grâce aux informations collectées.

**Etude de cas :** Réalisez un PESTEL sur un cas donné.

### Bâtir sa stratégie commerciale et construire son PAC

- Devenir acteur/actrice de l'entreprise :
  - Instaurer des indicateurs commerciaux.
  - Identifier les produits/services les plus rentables.
- Analyser l'offre de l'entreprise : la rentabilité des gammes, le cycle de vie des produits.
- Construire un Plan d'action commercial profitable.
- Etablir les objectifs commerciaux à atteindre.
- Atteindre ses objectifs en créant l'adhésion des équipes : outils de mesures et modalités.

**Etude de cas :** Evaluer les 4P d'une entreprise donnée et déterminer le budget à dépenser pour atteindre ses objectifs.

### Evaluer ses actions commerciales

- Définir des indicateurs de performances pertinents.
- Savoir construire un tableau de bord.
- Suivre les actions via des tableaux de bords et reporting.
- Analyser les résultats et la performance sur les plans commerciaux et budgétaires.

**Etude de cas :** Définir les méthodes de management et les indicateurs de performance à suivre pour une entreprise donnée.

Les clés de la stratégie commerciale (Classe virtuelle)

### Elaborer son plan d'action commerciale - Classe virtuelle (3h)

- Retours d'expériences avec un intervenant expert en stratégie commerciale
- Partages d'expériences entre pairs
- Questions / réponses

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un expert de la thématique et une équipe pédagogique en accompagnement du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Cette formation se compose de modules asynchrones (e-learning) et d'une séquence synchrone (classe virtuelle) animée par un expert.

Ressources pédagogiques :

Plusieurs modules e-learning accessibles sur notre plateforme LMS.



Accessibilité aux personnes en situation de handicap 



Membre de la Fédération  
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS  
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : [serviceclient@ism.fr](mailto:serviceclient@ism.fr)  
Siret 712 010 362 000 28