Stratégie commerciale : Construire sa performance commerciale

Formation professionnelle - courte | Sans niveaux spécifiques



Dans un environnement économique compétitif, il est essentiel de savoir analyser le marché, définir des priorités stratégiques et élaborer un plan d'action commercial efficace. Cette formation permet d'optimiser les performances et de prendre des décisions éclairées pour l'entreprise.

TARIF

680€ nets
Effectif min. de démarrage : Sous réserve d'inscrits suffisants

DURÉE ET RYTHME

2 jours

LIEUX

Inter-entreprise
Béziers, Cahors, Nîmes – Marguerittes, Tarbes

Intra-entreprise
Possibilité avec tous les Purple Campus d'Occitanie (sur devis)

MODALITÉS D'ACCÈS

7 jours au plus tard avant le début de la formation sous réserve d'acceptation de financement

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Public cible

- Commerciaux
- Responsables commerciaux
- Dirigeants

Pré-requis et niveau d'entrée

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Analyser son marché et les priorités stratégiques
- Définir les priorités de l'action commerciale
- Décider des actions et construire son plan d'action
- Suivre son plan d'action

MODALITÉS VALIDATION & ÉVALUATIONS

Validation

- En début de formation : test de positionnement ou entretien de diagnostic

Evaluations

- En fin de formation : Evaluation des acquis de la formation, délivrance attestation de fin de formation et ou certificat de réalisation.
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

98%

des clients recommandent les formations en Commerce – Vente de Purple Campus

LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français

ÉQUIPES & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formateurs experts des domaines et qualifiés par Purple Campus dans le cadre de sa démarche Qualité

Pédagogie active et multimodale, analyse de cas concrets, mise en situation, travail personnalisé en entreprise...

Salles de formation équipées pour une pédagogie active – plateaux techniques, Environnement Numérique de Travail (ENT), logiciels métiers

CO-TRAITANCE

Non

ACCESSIBILITÉ

Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences règlementaires et légales pour l'accueil des personnes en situation de handicap.
Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

PROGRAMME

Analyser pour mieux agir

- Analyse du marché et définition des priorités stratégiques :
  - Techniques d'analyses
  - Analyse de la concurrence : forces, faiblesses, opportunités.
  - Détection des opportunités et menaces sur le marché.
  - Analyse des forces et faiblesses de l'entreprise.
  - Les axes de différenciation.
  - Alignement des priorités avec les objectifs globaux de l'entreprise.
  - Définition des objectifs commerciaux
  - Identification des segments à fort potentiel.

Construire, décider et piloter efficacement

- Élaboration du plan d'actions commerciales :
  - Définition des actions prioritaires à court, moyen et long terme.
  - Structuration du plan d'actions : étapes, objectifs et résultats attendus.
  - Allocation des ressources nécessaires (humaines, financières, matérielles).
- Mise en place des indicateurs de suivi :
  - Identification des KPI (indicateurs clés de performance) adaptés.
  - Construction de tableaux de bord pour le suivi des résultats.
  - Intégration d'outils de reporting pour un pilotage en temps réel.
- Gestion des écarts et optimisation :
  - Analyse des écarts entre les objectifs et les résultats obtenus.
  - Identification des causes des écarts et des axes d'amélioration.

AUTRES FORMATIONS

- Négociation commerciale
- Communiquer sur les réseaux sociaux
- Gestion financière : Tableaux de bord et analyse
- Manager une équipe au quotidien

Date de mise à jour : 27/07/2026