

PROGRAMME DE FORMATION

Mise à jour du 01/10/2025

■ INTITULÉ DE LA FORMATION

Construire et développer son offre commerciale

■ OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de mettre en place et faire évoluer une stratégie commerciale pour développer son activité.

■ PUBLIC

Tout public

■ PRÉREQUIS

- Français lu, écrit et parlé
- Avoir un projet de développement commercial ou de création d'entreprise

■ CONTENU DE LA FORMATION

- Prendre conscience du potentiel de développement de son entreprise dans un environnement interne et externe
- Réaliser son analyse stratégique et une étude de marché
- Rédiger et mettre en œuvre un plan d'action commercial pertinent et agile.
- Evaluer les coûts et la rentabilité
- Rédiger un plan de communication en lien avec les actions commerciales

PROGRAMME DE FORMATION - SUITE

■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Dans une alternance entre apports théoriques du formateur et démarche active, les stagiaires participent à la simulation de mise en situation des différentes notions abordées lors de la formation. Tous les supports peuvent être utilisés : écrit, oral, groupe, individuel, vidéo, bande son, photos, jeu de rôle, application directe ...

■ MÉTHODES D'ÉVALUATION

Le stagiaire sera évalué à l'issue de chaque objectif opérationnel par une restitution écrite ou orale en fonction de l'animation souhaitée par le formateur.

Une évaluation à froid sera systématiquement proposée dans les 12 semaines suivant la formation.

■ COMPÉTENCES

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de mettre en place une stratégie commerciale pour développer son activité

■ DURÉE DE LA FORMATION

3 jours soit 21 h - en présentiel ou distanciel

■ NOMBRE DE PARTICIPANTS

10 personnes maximum

■ TARIFS (net de taxe)

Nous consulter

L'Agence Learning

06.21.04.44.77

contact@lagence-learning.com