

Objectif

Analyser, mettre en place et en œuvre un plan d'action stratégique de vente. Déterminer et formaliser les choix.

Prérequis

Aucun

Destinataires

Directeurs commerciaux, Directeurs des ventes, Responsables d'agence et tout collaborateur appelé à mettre en place une stratégie de vente

Stage parfaitement adapté au DIF

Plan du stage

Qu'est-ce qu'un plan stratégique ?

- . Quels sont les composants de la stratégie commerciale ?
- . Faire correspondre le plan stratégique avec la finalité des objectifs d'entreprise
- . Mettre en cohérence les moyens avec les ambitions

L'analyse de l'existant par les outils matriciels opérationnels

- . Métiers et produits de l'entreprise
- . Forces et Faiblesses
- . Capacités et Ressources
- . Prix, Publicité, Promotion et Distribution (PPPD)
- . Image
- . Moyens présents
- . Cycle de vie des produits
- . Concurrence et segmentation

Détermination d'un axe stratégique concurrentiel

- . Écrémage et pénétration forte
- . Fortification de position et concentration
- . Différenciation, innovation
- . Niche

Détermination d'un axe de développement de portefeuille

- . Développement horizontal
- . Développement vertical
- . Acquisition externe

Détermination du traitement des clients et des produits

- . Largeur et profondeur

La projection des capacités et des moyens

- . Les scénarios de développement
- . Les trois types de scénarios de base : (moins, égal, plus)
- . Les scénarios optimistes

Les moyens associés au développement

- . Les moyens humains et leur planification
- . Les moyens marketing
- . Les actions commerciales
- . La formation
- . Les moyens de suivi et de contrôle

La mise en forme du plan stratégique de développement des ventes

- . La planification des résultats
- . La contractualisation des résultats avec les commerciaux

La mise en œuvre du plan

- . Les outils de visualisation du plan
- . Les opérations d'animation commerciale associées

Le contrôle et les recadrages

- . Le contrôle hebdomadaire
- . Le contrôle mensuel
- . Les recadrages des objectifs et des moyens

Pédagogie

Active et participative (PPO) alternant les apports théoriques et pratiques avec une mise en commun des expériences des participants

Supports de stage

Support de stage et d'exercices

Certificat de stage

Certificat de fin de stage

Tests de certification

Aucun

Animateur

Consultant - Formateur

Approfondir ▼

Avant	CAL02	-
Latéral	-	-
Après	-	-

Prix HT du stage

Stage : 1 327 €

option : 63 €

Informations et**Inscriptions**

www.dotshaper.com

Tél. 08 70 25 3005

► Dates des sessions 2007

12 au 14 mars

8 au 10 octobre

10 au 12 décembre

Planifiez votre évolution et celle de vos collaborateurs avec Dotshaper

Métier du Commerce

Dates des sessions

2007

Planifiez vos stages sur plus de 3 années

2007	2008	2009	2010
▶ Sessions 2007 <input type="checkbox"/> 12 au 14 mars N° 473 <input type="checkbox"/> 8 au 10 octobre N° 474 <input type="checkbox"/> 10 au 12 décembre N° 475	▶ Sessions 2008 <input type="checkbox"/> 10 au 12 mars N° 668 <input type="checkbox"/> 6 au 8 octobre N° 669 <input type="checkbox"/> 8 au 10 décembre N° 670	▶ Sessions 2009 <input type="checkbox"/> 9 au 11 mars N° 863 <input type="checkbox"/> 5 au 7 octobre N° 864 <input type="checkbox"/> 7 au 9 décembre N° 865	▶ Sessions 2010 <input type="checkbox"/> 8 au 10 mars N° 1058 <input type="checkbox"/> 4 au 6 octobre N° 1059 <input type="checkbox"/> 6 au 8 décembre N° 1060

Stage parfaitement adapté au DIF
Filière pour Approfondir ▼

Avant	CAL02	-
Latéral	-	-
Après	-	-

Réservez aujourd'hui tous vos stages, sur plusieurs années et Réalisez des économies importantes*

Prix HT du stage

tarif valable jusqu'à fin 2007

Stage : 1 327 €

option : 63 €

Commandez tous vos stages interentreprises aux prix actuels*.

Informations et Inscriptions

www.dotshaper.com

Tél. 08 70 25 3005

* Par exemple :

Vous commandez plusieurs stages qui auront lieu les années suivantes, vous ne payerez que le prix indiqué ci-contre.

Choisissez vos dates de session et faxez ce document au 01.76.60.66.11

Votre N° de téléphone

 Société

 Date

Stagiaires : Civilité, Nom, Prénom N° de session Date session

Civilité, Nom, Prénom	N° de session	Date session

 Nom et qualité du décisionnaire,
Signature et tampon de votre société

* Tarifs indexés à la date de commande, applicables aux sociétés ne disposant pas de conditions de ventes particulières. Sessions réglées le 1er jour de l'année de réalisation du stage