



# OPTIMISER SA STRATÉGIE COMMERCIALE

Dans un contexte économique et commerciale complexe, faciliter, optimiser, rentabiliser l'action de la force de vente par une stratégie commerciale pertinente, adaptée et opérationnelle :

- passer du marketing à l'opérationnel,
- concevoir et décliner la stratégie commerciale par segment de marché,
- promouvoir cette stratégie au sein de son entreprise.



## Public visé

Chefs d'entreprise, chefs des ventes  
Toute personne chargée de développer l'action commerciale de l'entreprise



## Durée

· 1 journée (7 heures)



## Lieu de la formation

Site de Poitiers  
Maison de la Formation  
120 rue du Porteau  
86000 Poitiers

Site de Loudun  
Espace Formation  
1 avenue de la Coopération  
86200 Loudun

Site de Montmorillon  
Immeuble Eco espace  
70 rue de Concise  
86500 Montmorillon



## Contact

fc.ccivf@mdf86.net  
05 49 37 44 68  
www.poitiers.cci.fr

Voie d'accès :  Alternance  Formation continue  Demandeurs d'emploi  VAE

## Pré-requis

### Pour la formation continue

Avoir une première expérience dans les métiers de la vente et/ou du commerce.

## Conditions d'inscription

### Pour la formation continue

La formation doit être validée en amont par votre entreprise

## Nos points forts

- Apports théoriques et pratiques :
- Mises en situations : jeux de rôle et simulations
- Apports d'outils – de tableaux de bord de stratégie commerciale
- Préparation de la stratégie pour chaque participant
- Travail à partir de situations vécues par les participants
- Travail en groupe
- Étude de cas concrets (exercices, interaction et questions/réponses)
- Partage d'expérience
- Profil de l'intervenant : formateur spécialisé dans l'optimisation d'une stratégie commerciale
- Mémo guide de la formation remis à chacun des participants



# OPTIMISER SA STRATÉGIE COMMERCIALE



## Validation

Formation non certifiante  
Attestation de formation



## Coût de la formation

Salarié, nous consulter



## Date de session

Entrée possible en fonction de  
la demande et sous réserve d'un  
nombre suffisant d'inscrits

## Programme et contenu

- Définir le positionnement et le choix de la stratégie marketing par segment de marché
- Définir les objectifs qualitatifs et quantitatifs détaillés par segment
- Définir et formaliser le plan d'action commerciale avec les moyens et budgets correspondants
- Mesurer le déroulement et contrôler les résultats



Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre

projet de formation, contactez directement notre référent handicap : [cciv-formation-handicap@mdf86.net](mailto:cciv-formation-handicap@mdf86.net)



### CCI VIENNE FORMATION

120, rue du Porteau BP 495 - 86012 POITIERS Cedex  
Tél : 05 49 37 44 50 E-mail : [cciv.formation@mdf86.net](mailto:cciv.formation@mdf86.net)  
N° déclaration d'activité : 54860109086



[www.poitiers.cci.fr/formation](http://www.poitiers.cci.fr/formation)

### CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LA VIENNE

**Siège social** : 7 Avenue du Tour de France  
CS 50146 Chasseneuil - 86961 Futuroscope Cedex  
Tél : 05 49 60 98 00  
SIRET 18860003500144