



LUNDI 21 AVRIL 2025

www.obea.fr

Elaborer et mettre en oeuvre une stratégie commerciale

OBJECTIFS

- Savoir analyser une matrice produit-marché pour élaborer une stratégie commerciale
- Apprendre à construire une stratégie déclinable en plans d'actions commerciales

PUBLIC

Directeur ou responsable commercial

PROGRAMME

1- Elaborer une analyse de son environnement

- Les objectifs globaux de votre établissement
- Positionnement et image sur le marché
- Analyse des besoins et attentes du marché et des offres en présence
- Quelle stratégie de positionnement ?
- Positionner son offre par rapport à la concurrence

2- Décliner sa stratégie commerciale en fonction des segments de marché

- Segmenter sa cible pour affiner l'approche
- Décliner son offre commerciale en fonction des cibles
- Mailler offre commerciale et stratégie marketing
- Décliner la politique tarifaire en fonction de la sensibilité prix des segments de marché

3- Elaborer un budget et faire des choix financiers

- Budgéter le coût des actions commerciales
- Etablir le ROI et adapter son budget en fonction de la performance des produits et de l'efficacité des actions
- Mesurer la rentabilité des actions et évaluer la pertinence de la stratégie commerciale

4- Mettre en Œuvre un plan d'action commerciales

- Décliner la stratégie commerciale en plans d'action
- Former et encadrer les commerciaux
- Décliner des objectifs collectifs et individuels

TOUTES LES SESSIONS