

Bâtir une stratégie commerciale équilibrée et soutenable

Modalités pratiques

 3 jours formation (21 heures)

 Inter-entreprises ou intra-entreprise

 6 à 12 participants

 Éligible OPCO - Financement optimisé

Pédagogie active : apports théoriques, cas pratiques, plan d'action personnalisé

Objectifs opérationnels :

- Développer une stratégie commerciale intégrant performance économique et facteur humain
- Piloter l'activité commerciale par les processus ISO 9001
- Construire une approche client durable et respectueuse
- Utiliser des indicateurs de performance commerciale globaux

Programme détaillé :

Jour 1: Diagnostic et fondamentaux (analyse performance commerciale actuelle, identification facteurs humains critiques, cartographie processus commercial, définition vision commerciale durable)

Jour 2 : Conception stratégie équilibrée (redéfinition processus commerciaux centrés humain, construction approche client soutenable, outils pilotage intégrés, plan d'actions commercial)

Jour 3 : Déploiement et ancrage (accompagnement équipes commerciales, gestion résistances, mise en place indicateurs performance globaux, rituels amélioration continue)