PROGRAMME · FORMATION

Mettre en place sa stratégie commerciale

Réf. STC-MARK-26 · 5 jours · 35 heures en présentiel

PUBLIC VISÉ

Chefs d'entreprise, directeurs, auto-entrepreneurs, artisans, dirigeants

PRÉREQUIS

- Aucun
- Venir avec un ordinateur portable ; connexion internet sur place

DURÉE ET MODALITÉS

5 jours de 7 heures, soit 35 heures, en présentiel
Dates à convenir ensemble

DÉLAIS D'ACCÈS

Formation réalisée sous 1 mois après confirmation de l'inscription

LIEU ET EFFECTIF

- Formation intra-entreprise, dans vos locaux
- De 2 à 6 participants

COÛT ET FINANCEMENT

- 50 € HT / heure / stagiaire (minimum 2 personnes)
- Pour 1 personne ou pour du sur-mesure : nous contacter
- Financement possible par votre OPCO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :
- définir sa stratégie commerciale en milieu touristique
- organiser un plan d'action commercial
- mesurer sa performance commerciale et financière
- formaliser les valeurs et le projet commun de son équipe
- définir les éléments de son image de marque et les décliner sur ses supports

COMPÉTENCES VISÉES

Être capable de mettre en place des actions commerciales ciblées et pertinentes en fonction de son produit, et de maîtriser les techniques de vente en vue d'augmenter son chiffre d'affaires

APTITUDES

Élaborer une stratégie commerciale efficace

MODALITÉS D'ADMISSION

Entretien d'analyse du besoin et test de positionnement des connaissances en début de formation

PROGRAMME · FORMATION

Programme

De la stratégie marketing à la relation client, en 5 jours

1

JOUR 1 · Définir sa stratégie marketing

- Son offre et son positionnement : valeurs, contenu de son produit, ce qui le rend unique
- Son SWOT : analyse de l'offre concurrentielle, forces, faiblesses, opportunités et menaces, sa place sur le marché
- Son mix marketing : produit, clients, prix, marché

2

JOUR 2 · Les actions commerciales

- Commercialisation externe et interne : outils et ressources
- Le web marketing : référencement naturel (SEO), référencement payant (SEA), campagnes publicitaires Google…

3

JOUR 3 · L'organisation managériale

- Ressources humaines : recrutement, formation interne…
- Management : rôles, délégation, missions, travail collaboratif

4

JOUR 4 · La communication

- Les outils off line (brochures, flyers…) : à quoi ça sert et pour qui
- Les outils on line (réseaux sociaux, site internet…) : à quoi ça sert et pour qui

5

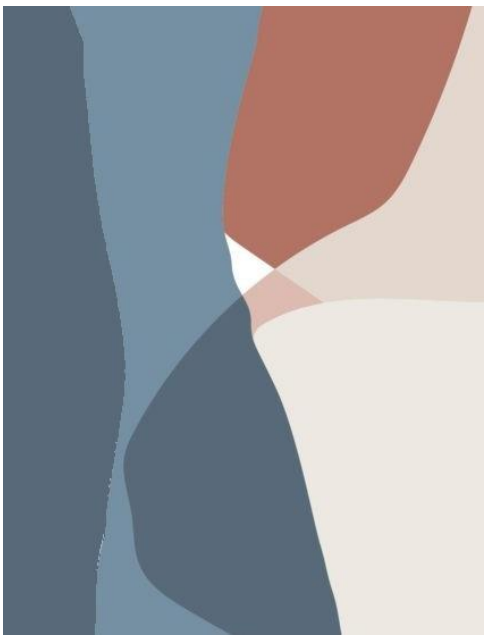
JOUR 5 · La relation client

- Développer la culture client
- La prospection, le fichier clients et les objectifs
- La fidélisation : programmes et outils
- L'e-réputation : répondre aux avis, entretenir la relation

35 h
en présentiel, sur 5 jours

5
modules progressifs

2 à 6
participants par session



Programme indicatif, ajustable après l'analyse de vos besoins. Les conditions définitives figurent dans la convention de formation.

Modalités

Méthodes, évaluation, accessibilité et contact

MÉTHODES MOBILISÉES

- Exposés, études de cas pratiques, vidéos
- Outils : carte mentale, outils collaboratifs, site internet, réseaux sociaux
- Supports pédagogiques remis aux participants

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Test de positionnement en début de formation
- Test d'évaluation des connaissances acquises en fin de formation
- Questionnaire de satisfaction de la formation
- Attestation de fin de formation, formation non certifiante

FORMATRICE

Stéphanie CASTANDET, plus de 20 ans d'expérience en marketing, commercialisation et communication, enseignante au CNAM (marketing digital, CRM, outils d'IA)

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Référente handicap : Stéphanie Castandet, contact@stc-strategie.com, pour étudier les adaptations nécessaires.

INFOS PRATIQUES

Dates

À convenir ensemble

Lieu

Dans vos locaux

Moyens pédagogiques

Ordinateur portable, connexion internet

CONTACT

Stéphanie CASTANDET

06 82 16 47 11

contact@stc-strategie.com

www.stc-strategie.com

Seignosse, Landes

STC Stratégie & Conseil · SIREN 820 042 711 · TVA FR80820042711 · Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 75 40 01242 40 auprès du préfet de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.