

# Se former à la CMAR PACA

## Elaborez votre stratégie commerciale pour vendre plus (1 jour)

### Objectif général

---

Elaborer la stratégie commerciale la plus adaptée à son entreprise pour augmenter ses ventes.

### Public

---

Tout public.

### Durée

---

7 heures.

### Pré-requis

---

Connaître son marché et ses clients.

### Horaires

---

De 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h30.

### Programme

---

#### Matin

☞ *Comment se situer sur son marché et se différencier.*

- Positionnement sur son marché (quelle place, quelles différences avec ses concurrents, quelle offre, quels clients...).
- Définition de la notion d'actions commerciales et de stratégie commerciale.

#### Après-midi

☞ *La mise en place d'un plan d'actions commerciales.*

- Identification des actions commerciales adaptées l'entreprise et aux objectifs à atteindre : ciblage des potentiels, formulation de l'offre, supports de communication, qualité, développement de la clientèle...
- Les indicateurs de suivi de ses actions.

### Moyens et encadrements pédagogiques

---

- Atelier participatif en groupe restreint (12 personnes maximum).
- Animation par des consultants experts dans le domaine.
- Outils et supports pédagogiques, exercices pratiques.
- Evaluation et remise d'une attestation de formation.

### Pour plus d'informations

---

Service Formation Continue - Tél. : 04.91.32.24.70 Mail : [formationcontinue13@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue13@cmar-paca.fr)