



ELABORER UN PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Contexte :

Cette formation à l'élaboration d'un plan de développement commercial propose aux entrepreneurs et à toute personne en charge du développement commercial, une méthode pour créer une stratégie commerciale adaptée à l'entreprise et en faire un outil de performance.

Elaborer une stratégie commerciale nécessite de comprendre le marché, prendre en compte ses forces entrepreneuriales, définir les objectifs de l'entreprise et faire le lien entre la communication, la prospection et la vente.

Durée :

56 heures (8 jours)

Public :

Toute personne en charge de l'élaboration de la stratégie commerciale d'une entreprise.

Prérequis :

Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 5, bac+2, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 120 ETCS ou,

Être titulaire d'un Baccalauréat et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum de 48 mois ou,

Être titulaire d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum de 36 mois.

Objectifs pédagogiques :

- Être en mesure de réaliser une veille commerciale en définissant les objectifs de la veille, en mobilisant des outils et méthodes de collecte et de traitement des informations, en analysant son marché, ses clients, et ses concurrents afin d'anticiper les prochaines actions commerciales stratégiques.
- Être en mesure de contribuer à la définition des profils client type (buyer personas) en cohérence avec la segmentation en collaboration avec le service marketing, en s'appuyant sur la collecte et l'analyse de données qualitatives (retours de l'équipe commerciale, réalisation d'interview...) ou quantitative (bases de données clients, sondage...) afin de commercialiser une offre de produits ou services adaptée au public cible.
- Être en mesure de contribuer à la définition de la stratégie marketing et commerciale d'une activité en collaboration avec la direction marketing en s'appuyant sur l'analyse du marché et du public cible pour établir les orientations stratégiques, en participant à la définition du

Version 1 – 24/05/2023

Aligner Vie Pro – 3 rue Jacques Cassan 31300 Toulouse
Association déclarée au RNA sous le numéro W313035566
Enregistrée à l'INSEE le 09/10/2021 - 911029890

Siret n° 91102989000017 – TVA Intracommunautaire : FR28911029890
Organisme de formation enregistré sous le NDA 76311201631 par la DREETS d'Occitanie
alignerviepro@gmail.com – 06.71.55.54.53



ELABORER UN PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

mix marketing, en fixant les objectifs marketing et commerciaux afin de soutenir la stratégie globale de l'organisation.

- Être en mesure de concevoir un plan d'action commercial en déterminant les objectifs commerciaux à atteindre, les actions opérationnelles ainsi que leur planification, les moyens humains, matériels et financiers consacrés aux actions, les indicateurs de suivi afin de mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Être en mesure de présenter et défendre une proposition de plan d'action commerciale ainsi que le budget associé en explicitant les choix au regard des cibles, du positionnement de l'offre et de la stratégie d'entreprise, de manière à obtenir la validation de la direction commerciale.

Moyens pédagogiques et techniques

- Test de positionnement
- Supports de formation visuels
- Exposés théoriques, études de cas, mises en situation
- Livret individuel
- Quiz en salle
- Pédagogie active

Modalités d'évaluation et de certification

- Test d'entrée et test de sortie (évaluation des compétences acquises)
- Évaluations en cours de formation individualisées
- Feuilles de présence.
- Certificat de compétence et/ou certificat de réalisation

Modalités pratiques

Formation en 5 modules répartis sur une durée d'environ 3 mois, chacun contenant exposés théoriques (20%) et exercices pratiques / mises en situation (80%).

Des sessions pratiques individualisées rythment la formation. Elles sont organisées en distanciel ou présentiel.

Profil des formateurs

Cette formation est animée par 2 consultantes-formatrices entrepreneures depuis plus de 8 ans, experte en prospection et vente pour l'une et experte en structuration d'entreprise et outils de pilotage pour l'autre.

Version 1 – 24/05/2023

Aligner Vie Pro – 3 rue Jacques Cassan 31300 Toulouse
Association déclarée au RNA sous le numéro W313035566
Enregistrée à l'INSEE le 09/10/2021 - 911029890

Siret n° 91102989000017 – TVA Intracommunautaire : FR28911029890
Organisme de formation enregistré sous le NDA 76311201631 par la DREETS d'Occitanie
alignerviepro@gmail.com – 06.71.55.54.53



PROGRAMME DETAILLE DE LA FORMATION

Ouverture de la formation - 2h

Présentation du programme, des modalités pédagogiques et d'évaluation, organisation et planification du travail.

Module 1 - Analyser l'environnement commercial et détecter les opportunités de croissance – 12h

Construction de la stratégie de veille commerciale

- Comprendre les enjeux de la veille pour son entreprise
- Savoir identifier les outils pertinents pour réaliser une veille
- Analyser la situation actuelle de l'entreprise
- Définir les objectifs de la veille
- Explorer son marché et la concurrence

Identification et priorisation des différents leviers de croissance

- Analyser les données. Les forces et obstacles à la vente
- Choisir les leviers de croissance
- Savoir prioriser ses choix

Mise en application pour son entreprise

Module 2 – Comprendre la clientèle et analyser les offres – 14h

Définition des profils clients

- Comprendre les différents éléments nécessaires pour caractériser un client
- Comprendre les différents types de clients
- Analyser les clients pour chacune des offres

Le positionnement des offres

- Comment structurer une offre
- Décrire les caractéristiques, avantages et bénéfices des offres
- Analyser le parcours client à travers les offres



ELABORER UN PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Les outils de recueil d'informations

- Définir les sources d'informations interne à l'entreprise et externe
- L'intérêt d'un CRM
- Comprendre les différentes techniques d'enquêtes
- Créer son questionnaire d'enquête en fonction des objectifs
- Analyser et synthétiser les données

Mise en application pour son entreprise

Module 3 – Définir les stratégies marketing et commerciale – 16h

Les fondamentaux d'une stratégie marketing

- Comprendre la stratégie globale de l'entreprise et ses objectifs
- Maîtriser les différences et les liens entre stratégie marketing et stratégie commerciale
- Analyser le positionnement marketing de l'entreprise par rapport à la concurrence et par rapport aux clients
- Définir la stratégie

Décliner la stratégie marketing en stratégie commerciale

- Traduire les objectifs stratégiques en objectifs commerciaux quantitatifs et qualitatifs
- Intégrer les composantes du Mix Marketing : offre, prix, distribution, communication
- Appréhender le branding de marque

Mise en application pour son entreprise

Module 4 – Construire un plan d'action commercial et analyser les retombées – 12h

Choisir les actions appropriées pour répondre à la stratégie

- Identifier les actions relevant de la communication, de la prospection et de la fidélisation client
- Identifier les actions court, moyen et long terme

Version 1 – 24/05/2023

Aligner Vie Pro – 3 rue Jacques Cassan 31300 Toulouse
Association déclarée au RNA sous le numéro W313035566
Enregistrée à l'INSEE le 09/10/2021 - 911029890

Siret n° 91102989000017 – TVA Intracommunautaire : FR28911029890
Organisme de formation enregistré sous le NDA 76311201631 par la DREETS d'Occitanie
alignerviepro@gmail.com – 06.71.55.54.53



ELABORER UN PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Structurer les actions choisies

- Définir les moyens (humains, matériels, techniques...) pour mettre en œuvre les actions
- Budgéter les actions
- Définir des indicateurs de suivi
- Planifier les actions

Piloter le plan d'action commercial

- Identifier les freins à la réalisation
- Analyser les indicateurs de suivi
- Mettre en œuvre la logique d'amélioration continue

Mise en application pour son entreprise

Module 5 – Présenter et soutenir un plan d'action commercial – 7h

Savoir structurer sa prise de parole

- Définir ses objectifs
- Définir sa cible et adapter son discours
- Construire un support de présentation simple et impactant
- Trouver les bons arguments pour obtenir l'adhésion

Être à l'aise dans la présentation du dossier

- Maîtriser les bases d'une présentation argumentée et impactante
- Utiliser l'impact émotionnel pour amplifier son discours
- Entraînement à la présentation de son dossier

Mise en application pour son entreprise

Version 1 – 24/05/2023

Aligner Vie Pro – 3 rue Jacques Cassan 31300 Toulouse
Association déclarée au RNA sous le numéro W313035566
Enregistrée à l'INSEE le 09/10/2021 - 911029890

Siret n° 91102989000017 – TVA Intracommunautaire : FR28911029890
Organisme de formation enregistré sous le NDA 76311201631 par la DREETS d'Occitanie
alignerviepro@gmail.com – 06.71.55.54.53