



## Bâtir sa stratégie commerciale

Avec des outils qui permettent d'élaborer et de mettre en place le plan d'action, de mesurer son efficacité, sa pérennité et sa rentabilité.



Le développement commercial repose avant tout sur de la méthode. Sans stratégie le commercial pratique un saupoudrage de ses actions, plus ou moins heureux et plus ou moins opportuniste.... Et se démotive.

Notre idée est de vous faire construire votre propre stratégie commerciale, basée sur une méthodologie simple et applicable quel que soit votre secteur d'activité.

Tous vos travaux seront de cas pratiques issus de votre quotidien.

Notre accompagnement s'articule autour des 3 thématiques clés du développement commerciale :

- Prospecter
- Fidéliser
- Construire et animer son réseau

Ce stage est pour vous si :

- Vous souhaitez prendre une direction commerciale
- Vous voulez développer rapidement votre chiffre d'affaires
- Vous voulez améliorer vos marges et votre rentabilité
- Vous souhaitez mettre en place une vraie stratégie réseau
- Vous voulez envisager autrement votre fonction commerciale



## PROGRAMME

---

En nous appuyant sur les données de votre portefeuille client nous vous proposons

- De construire vos objectifs globaux et par couple produit/marché
- D'analyser votre portefeuille client et déterminer votre Patrimoine Commercial
- D'identifier les cibles prioritaires, les actions associées et les résultats à obtenir
- De construire votre stratégie réseau sur le long terme pour développer votre influence
- De définir votre plan d'actions commerciales par actions prioritaires

## Déroulé des séances de travail

### **Atelier 1 : Construire son cadre de référence**

- Vos objectifs à 3 ans, à 1 an
- Vos ambitions et le positionnement de votre entreprise
- Analyse des différents couples produits marchés

### **Atelier 2 : Analyse du portefeuille**

- La notion de Patrimoine de P.R.A
- Analyse globale du patrimoine commerciale et classification des cibles
- Définition des actions en fonction des cibles Or/ Argent / bronze

### **Atelier 3 : Construire sa stratégie réseau**

- Mapping de votre réseau d'influence
- Identification des réseaux en fonction de votre environnement et de leurs pertinences (Temps à consacrer et coûts)
- Définition des actions à mener et des ressources à mobiliser en lien avec votre réalité

### **Atelier 4 : Coaching personnel**

- Analyse du déroulé de votre stratégie commerciale
- Retour sur les succès et les difficultés
- Mise en place des actions correctives



## MODALITES

---

**Pour qui ?** : Dirigeants, cadre dirigeant et toute personne dans la fonction commerciale

**Durée** : entre 3 à 4 séances d'une ½ journée étalée sur 6 mois

**Lieu** : Paris adresse à définir ou en entreprise

Possibilité de réaliser le travail à distance

**Tarif** : 800 HT euros par séances

Possibilité de fournir une convention et une attestation de formation pour un financement OPCA

---



INTERVENANT



Yann Sonneck accompagne les organisations, les équipes et les individus dans leurs transformations depuis plus de 10 ans.

Coach certifié HEC et expert en accompagnement au changement, il intervient en France comme à l'étranger pour accompagner les dirigeants à élaborer de nouvelles stratégies, à formaliser leurs projets et à engager durablement leurs équipes dans cette démarche.

Habitué à des problématiques complexes, il interagit seul ou en équipes pluridisciplinaires auprès de dirigeants, de leur comité de direction et de leurs équipes.

Après une solide expérience de la vente dans l'industrie et le transport, il a enseigné les techniques de vente et de négociation pendant plus de 10 ans dans les organisations.

Aujourd'hui il associe les méthodes de vente et les postures comportementales pour permettre à chacun de s'approprier les techniques en restant aligner avec son savoir être.

Il intervient régulièrement pour des grands groupes sur cette thématique.