Construire et déployer sa stratégie commerciale

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 24132555F — Mise à jour : 5 novembre 2026

Organisme responsable : **KEY FORM & SOLUTIONS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Analyser son marché et ses concurrents pour identifier les opportunités de croissance
- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale pertinente en fonction des objectifs de l'entreprise
- Maitriser les techniques de vente : de la prospection à la fidélisation

Programme

Définir les priorités de l'action commerciale en regard de la stratégie

- Traduire les objectifs stratégiques en objectifs commerciaux
- Définir sa stratégie d'objectifs

Analyser son marché pour identifier les priorités stratégiques

- Le portefeuille client et le portefeuille produit
- Construire la matrice SWOT de son périmètre de vente

Construire et déployer son business plan

- Définir ses choix en fonction de son analyse
- Les actions pour atteindre les objectifs : distribution des produits, promotion et efficacité

Comprendre les fondamentaux de la prospection commerciale

- Les différents types de prospection commerciale (téléprospection, terrain, emailing, réseau, etc.)
- Les étapes du processus de prospection commerciale
- Les outils de prospection commerciale

Maîtriser les étapes de la relation commerciale : de la prospection à la fidélisation

- Maîtriser les techniques de prise de contact
- Réussir sa présentation commerciale
- Mieux vendre avec les techniques d'argumentation commerciale
- Négocier et conclure une vente
- Suivi et fidélisation des clients

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Sans niveau spécifique**

Métiers associés

E1402 — Élaboration de plan média

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2299772S	Présentiel	Rennes	01/01/2026	31/12/2026
2441934S	Présentiel	Rennes	01/01/2027	31/12/2027

Source : GREF Bretagne #24132555F