

# Stratégie & Développement Commercial



## Public concerné

- Dirigeants
- Managers
- Collaborateurs

## Objectifs de l'accompagnement

- Etablir sa stratégie commerciale à 3/5 ans
- Identifier ses leviers de développement commercial
- Structurer et renforcer la fonction commerciale de l'entreprise
- Mobiliser l'équipe autour des enjeux commerciaux
- Développer la culture client
- Optimiser ses techniques de ventes
- Définir et disposer des outils de pilotage de l'activité



## Méthodes

- Etat des lieux
- Apports techniques, méthodes, outils
- Mise en pratique
- Partage d'expérience

## Actions possibles

- Analyser ses pratiques commerciales, se challenger
- Définir sa politique commerciale et le plan d'actions associé
- Encadrer et animer son équipe commerciale
- Disposer des outils nécessaires au développement de son activité

## Les points forts

- Un accompagnement complet depuis la définition de la stratégie jusqu'à sa déclinaison opérationnelle
- Une prise en compte de votre ADN, en intégrant votre culture, vos valeurs et votre contexte
- Une approche collaborative et pragmatique, qui s'appuie sur les compétences internes et vise à les rendre autonomes
- Une équipe pluridisciplinaire, garantissant une expertise globale. Des consultants expérimentés, dotés de compétences opérationnelles et du management d'équipes commerciales