



# Votre stratégie commerciale

Donnez-vous toutes les chances de réussir

Déterminez le meilleur positionnement pour votre projet d'entreprise



## Publics

Atelier destiné à :  
porteurs de projet de création ou  
reprise d'entreprise



## Durée

▶ 7 heures  
de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30



## Tarif

▶ 79 € TTC par participant



## Livrables

▶ Contenu du diaporama diffusé  
pendant la réunion  
▶ Fiches de travail



## Intervenants

▶ Conseillers des CCI



## Objectifs

- ▶ Comprendre l'ensemble des éléments qui constituent la stratégie commerciale
- ▶ Déterminer, planifier et chiffrer la politique commerciale la plus adaptée au projet
- ▶ Fixer des objectifs de vente
- ▶ Opérer des choix quant aux composants de la politique commerciale et apprécier leurs incidences sur le développement de l'entreprise
  - Produits / Services
  - Publicité, communication
  - Distribution, force de vente, fidélisation
  - Prix
- ▶ Réaliser un argumentaire de vente cohérent



## Points clés

- ▶ Le concept de « marketing-mix »
- ▶ Définition de l'offre et de la segmentation de la clientèle
- ▶ Détermination des objectifs de vente
- ▶ Fixer ses prix de vente
- ▶ Définition de la politique de communication
- ▶ Choix d'enseigne, de nom, de marque
- ▶ Rédaction de l'argumentaire de vente
- ▶ Définition des actions et des moyens de prospection
- ▶ Mise en place d'outils de fidélisation
- ▶ Chiffrage du plan d'actions commercial