



Direction commerciale

Définir sa stratégie commerciale, mobiliser ses équipes

Ce que vous apprendrez

A la fois stratège et leader, le directeur commercial doit construire les conditions de la performance pour développer l'activité et assurer la croissance de l'entreprise.

Ce training individuel vous apporte les clés pour réussir dans votre fonction : une méthode pour définir la stratégie, les outils pour la mettre en œuvre, des conseils personnalisés pour mobiliser les équipes et développer votre leadership.

Objectifs

- Définir la stratégie commerciale
- Mobiliser son équipe commerciale
- Déployer la stratégie commerciale pour développer le chiffre d'affaires

Pour qui ?

Directeur commercial, directeur marketing et commercial, directeur des ventes appelé à prendre des responsabilités de direction commerciale.

Points clés

La stratégie commerciale

- Identifier son rôle de manager stratège
- Se positionner dans l'organisation de l'entreprise
- La démarche marketing
- Stratégie d'entreprise, marketing stratégique et stratégie commerciale
- Faire une analyse de son entreprise face au marché
- Définir le positionnement
- Segmenter ses clients

Mobiliser les équipes

- Organiser ses équipes, choisir les managers
- Définir les rôles et contributions attendus de chacun
- Constituer une équipe de managers commerciaux
- Manager ses managers
- Communiquer avec ses managers, leurs équipes, ses collègues
- Motiver et entraîner les équipes
- S'affirmer comme leader

Déployer la stratégie commerciale

- Elaborer le plan d'actions commerciales
- Déterminer la politique tarifaire
- Piloter l'activité au travers d'un tableau de bord
- Développer le chiffre d'affaires avec les outils du marketing opérationnel



Training individuel

Durée conseillée

6 jours

Les pédagogies

- **Formation complète** qui aborde les aspects stratégiques, techniques et comportementaux.
- **Formation-action opérationnelle** qui vous apporte les clés pour réussir dans votre nouvelle fonction.
- **De nombreux outils** directement applicables.
- **Le club des DC** : les participants sont invités à adhérer au club Kreno Consulting des directeurs commerciaux.
- **Travail préparatoire** : le participant recense les éléments de la stratégie de son entreprise à décliner sur la politique commerciale.



Contact : 01 46 84 84 85

Code solution : 624

Commercial et Marketing

Management commercial

CM3