

Programme pédagogique

Module 1 : Analyser son environnement commercial (6h00)

Établissez un diagnostic complet pour des décisions stratégiques éclairées ! Découvrez comment analyser efficacement votre marché, vos clients et vos concurrents. Identifiez clairement vos opportunités commerciales et construisez un positionnement stratégique adapté à votre réalité entrepreneuriale.

Objectif pédagogique : Réaliser un diagnostic commercial opérationnel complet.

Méthode d'évaluation et critères de réussite : Création d'un SWOT opérationnel identifiant 3 opportunités commerciales prioritaires. Validation par vérification de la pertinence des données d'analyse.

Module 2 : Construire son offre différenciante (6h00)

Créez une offre irrésistible qui se démarque de la concurrence ! Apprenez à élaborer une proposition de valeur unique, à structurer des offres packagées attractives et à fixer des prix qui reflètent votre valeur réelle. Sortez de la guerre des prix et défendez sereinement vos tarifs.

Objectif pédagogique : Élaborer une offre commerciale structurée et une stratégie tarifaire optimisée.

Méthode d'évaluation et critères de réussite : Présentation d'une offre commerciale complète démontrant une amélioration de marge d'au moins 10%. Validation par simulation d'entretien commercial.

Module 3 : Planifier ses actions commerciales (6h00)

Transformez vos ambitions en résultats concrets et mesurables ! Définissez des objectifs commerciaux réalistes, identifiez les canaux d'acquisition les plus pertinents pour votre activité et construisez un plan d'action structuré dans le temps. Passez de l'intention à l'action avec méthodologie et efficacité.

Objectif pédagogique : Construire un plan d'action commercial structuré et budgétisé.

Méthode d'évaluation et critères de réussite : Élaboration d'un plan d'action commercial complet sur 12 mois avec budget détaillé. Validation par vérification de la cohérence entre objectifs et ressources.

Module 4 : Piloter sa performance commerciale (6h00)

Mesurez, optimisez et amplifiez vos résultats commerciaux ! Apprenez à suivre vos indicateurs clés, à accélérer votre cycle de vente et à développer la valeur de vos clients existants. Pilotez efficacement votre activité commerciale et maximisez votre retour sur investissement, tout en respectant le cadre légal.

Objectif pédagogique : Mettre en place un système de pilotage commercial efficace.

Méthode d'évaluation et critères de réussite : Production d'un tableau de bord opérationnel avec 3 KPIs essentiels et élaboration d'une stratégie de fidélisation. Validation par vérification de la conformité RGPD.

Public cible

Entrepreneurs en activité souhaitant organiser leur action marketing pour trouver plus de clients.

Compétences visées

Être capable de développer son entreprise grâce à une stratégie commerciale structurée et efficace se traduisant par l'acquisition des compétences d'analyse de marché, de construction d'offre différenciante, de planification d'actions commerciales et de pilotage de la performance, aboutissant à la création d'un plan d'action commercial complet et opérationnel tel que décrit dans les objectifs pédagogiques et évaluations.

Prérequis

- Avoir une entreprise immatriculée et ayant une activité en France.
- Avoir un prévisionnel de pilotage.
- Avoir un ordinateur avec un accès internet, une webcam, un micro et des hauts parleurs.
- Être motivé et prêt à travailler activement sur son projet en dehors des heures de formation.
- Être francophone, savoir lire, écrire et compter.

Modalités et moyens pédagogiques

- Formation individuelle en visio ou en présentiel (selon les options).
- Les sessions sont consacrées à l'apprentissage, à l'acquisition de compétences, à la mise en pratique, à la correction des travaux réalisés en dehors des heures de formation, et comprennent des présentations théoriques, des discussions interactives, des études de cas et des moments de partage d'expérience entre le formateur et le participant.
- Les méthodes pédagogiques sont adaptées aux différents profils d'apprenants. Pour les débutants, une approche pas à pas avec des exemples concrets est privilégiée. Pour les profils plus expérimentés, l'échange, la mise en pratique immédiate et la participation active à travers le partage d'expérience sont favorisés.
- L'apprenant réalise ses recherches, élabore ses documents et outils en dehors des heures de formation.
- La formation est dispensée de manière individuelle ou en très petit groupe, permettant une adaptation et une personnalisation complète en fonction des besoins spécifiques de chaque participant. L'approche est sur mesure et s'ajuste au rythme et aux objectifs de chacun.
- L'encadrement comprend un accompagnement personnalisé pendant les sessions de formation, ainsi qu'une disponibilité du formateur par téléphone et email en dehors des heures de formation pour répondre aux questions et apporter un soutien complémentaire.
- Supports : Fiches méthodologiques, modèles de documents, outils en ligne.
- Capacité d'accueil : Jusqu'à 3 personnes pour un même projet.

Tarif et durée

- Prix standard :
1 584 €HT par formation en visio (TVA applicable en sus : 20%).
Tarif donné à titre indicatif. Un devis détaillé personnalisé sera établi en fonction de vos besoins, précisant l'ensemble des coûts applicables à votre situation.
- Ce prix comprend :
Les 24 heures de formation individuelle en visio (16 sessions individuelles de 1 heure 30).
L'accompagnement personnalisé du formateur.
Les supports de cours numériques.
- Ce prix ne comprend pas :
Les frais de déplacement, de location de salle et de matériels (uniquement applicables si la formation a lieu en présentiel, sur demande et sur devis).
- Financement FAF et OPCO possibles.

Lieu

En visio ou sur devis au domicile du candidat ou en espace de coworking.

Formateur

Adrien De Sousa, spécialiste en développement commercial depuis 14 ans.
CV disponible sur demande ou sur stratageme.business/cv

Statistiques de performance

Taux de satisfaction des créateurs et Part de projets ayant abouti à une création :
Système de collecte de données statistiques en place. Premiers résultats attendus après 6 mois.

Personnes en situation de handicap

Stratagème Business est engagé dans une démarche d'inclusion et s'efforce de rendre ses formations accessibles à tous. Nous nous adaptons aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap. Nous vous invitons à contacter notre référent handicap, Adrien De Sousa aux coordonnées en bas de page, dès la prise de contact ou lors de l'entretien préalable de positionnement. Nous pourrions ainsi échanger sur vos besoins spécifiques, évaluer ensemble les possibilités d'adaptation (outils, supports, accompagnement) et, si nécessaire, nous nous rapprocherons de nos partenaires et des organismes spécialisés pour étudier les solutions et les financements envisageables. Notre objectif est de vous proposer une formation adaptée dans la mesure de nos capacités. Si nous ne sommes pas en mesure de répondre à vos besoins, nous vous orienterons vers les structures compétentes.

Comment s'inscrire ?

1. Contactez nous par téléphone, email ou via notre site pour nous faire part de votre intérêt pour la formation.
2. Nous vous recontacterons pour fixer un entretien préalable de positionnement par téléphone, afin de préciser vos besoins et de vérifier que la formation correspond à vos attentes.
3. Si la formation vous convient, nous vous enverrons un dossier d'inscription à compléter et à retourner signé.
4. Après réception de votre dossier complet, nous vous confirmerons votre inscription et vous fournirons toutes les informations pratiques (dates, horaires, lieu, matériel nécessaire).

Délais d'inscription

Nos formations sont organisées à la demande, en fonction de vos besoins et disponibilités.
Pour planifier votre session, merci de nous contacter au moins 14 jours ouvrables à l'avance, conformément au délai de rétractation légal. La fréquence des sessions est généralement hebdomadaire, adaptable à vos besoins.

Conditions d'annulation

Vous pouvez annuler votre inscription sans frais jusqu'à 14 jours avant le début de la formation.
En cas d'annulation tardive, des frais de 30% du montant de la formation pourront être retenus.
Les frais d'inscription seront intégralement remboursés en cas d'annulation de la formation de notre part.

Contact

Référent pédagogique, administratif et handicap : Adrien De Sousa
Téléphone : 06 41 91 10 89
Email : adrien@stratageme.business
Site web : www.stratageme.business