PROGRAMME DE FORMATION · COMMERCIAL · STRATÉGIE COMMERCIALE

2 jours à Marseille + 3 jours à distance

Bâtir sa stratégie commerciale

Réf MM-PROG-COM-2-002-35H · v1.0 · Novembre 2026

35h	5 jours	5	3 150 €
VOLUME HORAIRE	DURÉE	MODULES	HT PAR PARTICIPANT

Conception ou refonte d'une stratégie commerciale alignée avec la stratégie d'entreprise.

À L'ISSUE, VOUS SAUREZ

1. Diagnostiquer la performance commerciale de son entreprise et auditer son marché
2. Définir des objectifs commerciaux SMART alignés avec la stratégie globale
3. Bâtir un plan de stratégie commerciale structuré (cibles, offres, canaux, équipes)
4. Déployer une démarche ABM sur ses comptes stratégiques B2B
5. Dimensionner sa force de vente avec une démarche moderne d'aide à la vente
6. Piloter la performance commerciale avec une démarche d'alignement commercial et marketing et l'IA générative

POUR QUI

Dirigeants, directeurs commerciaux, responsables des ventes. Niveau confirmé en pilotage commercial.

AVANT DE COMMENCER

Expérience du pilotage commercial ou managérial

Poste de travail avec accès à internet, suite bureautique

Éléments de contexte de son entreprise (CA, marges, équipes, marché)

APERÇU DU PARCOURS

MODULES 1 ET 2

Diagnostic de la stratégie commerciale · Stratégie commerciale et positionnement

Audit de la performance commerciale · Segmentation et choix des cibles commerciales prioritaires

MODULES 3 ET 4

Canaux commerciaux et go-to-market · Force de vente, organisation et aide à la vente

Canaux directs, indirects et digitaux · Dimensionnement et structure de l'équipe commerciale

MODULE 5

Pilotage commercial stratégique et alignement transverse

KPI commerciaux et tableau de bord

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



Alternance d'apports



Études de cas



Ateliers et réflexion individuelle

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 · 6H

Diagnostic de la stratégie commerciale

Audit de la performance commerciale · Audit du marché sectoriel et benchmarks concurrentiels · Forces, faiblesses et leviers commerciaux

MODULE 2 · 8H

Stratégie commerciale et positionnement

Segmentation et choix des cibles commerciales prioritaires · ABM (Account-Based Marketing) pour les comptes B2B stratégiques · Cartographie de l'offre et propositions de valeur · Pricing, arbitrages et vente de valeur

MODULE 3 · 8H

Canaux commerciaux et go-to-market

Canaux directs, indirects et digitaux · Modes de vente · Expérience client omnicanale · Partenariats commerciaux et alliances

MODULE 4 · 7H

Force de vente, organisation et aide à la vente

Dimensionnement et structure de l'équipe commerciale · Recrutement, animation et rémunération · Aide à la vente : contenus, guides opérationnels et productivité commerciale · Panorama de l'outillage commercial · IA générative dans le commercial

MODULE 5 · 6H

Pilotage commercial stratégique et alignement transverse

KPI commerciaux et tableau de bord · Alignement commercial, marketing et service client · Rituels de pilotage, prévision des ventes et coaching commercial · Veille sur les évolutions stratégiques de la fonction commerciale · Plan d'action commercial en cas fil rouge

ÉVALUATION · SATISFACTION

Avant

Positionnement initial

Fin de formation

Projet final de stratégie commerciale · Livrables : stratégie commerciale formalisée, plan d'action commercial chiffré

Bilan

Auto-évaluation de fin de formation + Attestation de fin de formation Mediamed précisant les compétences acquises

À chaud

Questionnaire de satisfaction anonyme

PROFIL FORMATEUR

Formation animée par un formateur expert du domaine, sélectionné et suivi par Mediamed.

Informations pratiques

INSCRIPTION

Par mail à contact@media-med.fr ou via le formulaire en ligne sur www.media-med.fr

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 15 jours avant le début de la session, sous réserve de places disponibles. Réponse sous 48 h ouvrées.

TARIF

3 150 € HT par participant
Financement OPCO ou direct

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : adaptations étudiées avec vous. Référent handicap : Olivier Virault · contact@media-med.fr · 09 54 05 52 44