L'ÉCOLE FRANÇAISE

PROGRAMME DE FORMATION

Définir la stratégie commerciale

RNCP 37075 | Éligible CPF | 100% en ligne | Certifiante

Vous souhaitez mettre en place une stratégie commerciale performante ?

Grâce à notre formation, maîtrisez toutes les étapes clés pour élaborer une stratégie commerciale adaptée à votre activité.

SOMMAIRE

Les informations pratiques 3

Le programme de formation 4

Une formation pratique 6

Notre accompagnement 8

Notre offre 9

Le secteur 10

Les métiers accessibles après la formation 11

Les modalités de formation et d'évaluation 12

Formation en ligne

DÉFINIR LA STRATÉGIE COMMERCIALE

FRANCE COMPÉTENCES (RNCP 37075)

Préparez le bloc de compétences n°1 du titre PIGIER "Chargé du développement commercial"
Certificateur : PIGIER

LES INFORMATIONS PRATIQUES

Durée

- **Durée estimée de l'action de formation :** 60 heures en e-learning à distance
- **Temps de formation :** 1 à 4 mois

Vous disposez néanmoins de 5 mois pour réaliser votre action de formation

Pour qui ?

- **Prérequis :** Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.
- **Motivations :** Allier une analyse pointue, une vision stratégique solide et un engouement pour le commerce

Sanction

- **Certification :** Bloc de compétences n°1 - "Élaborer avec la direction la stratégie de développement commercial dans une démarche RSE" du titre "Chargé du développement commercial" (RNCP37075).
- **Examen bloc 1 :** Une mise en situation professionnelle par écrit en e-surveillance
- **Évaluation :** Tests en contrôle continu sur la plateforme en ligne durant la formation

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Prêt à vous plonger dans un rôle combinant analyse stratégique et expertise commerciale ? Découvrez les compétences essentielles que vous développerez tout au long de votre formation.

- → **Analyser le marché et l'environnement**
- → **Réaliser un diagnostic commercial interne**
- → **Déterminer la stratégie de développement commercial physique et digital**
- → **Élaborer un plan d'action commercial**
- → **Automatiser les tâches récurrentes**
- → **Élaborer le budget prévisionnel du plan d'action commercial**

Définir la stratégie commerciale

PROGRAMME

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisée suivant un format à distance.

DURÉE : 10 H

ANALYSER LE MARCHÉ DE L'ENTREPRISE

- **Mobilisation des ressources numériques :** Suivi des tendances de l'écosystème de l'entreprise
- **Démarche de veille informationnelle :** Mise en place d'un processus de veille adapté
- **Analyse de marché :** Étude de l'environnement concurrentiel sur le périmètre d'activité
- **Exploitation des données pour anticiper les risques et identifier les opportunités commerciales**

DURÉE : 10 H

RÉALISER UN DIAGNOSTIC COMMERCIAL INTERNE

- **Analyse des ressources et valeur :** Évaluation des atouts de l'entreprise par rapport aux exigences du marché
- **Diagnostic commercial :** Examen interne pour cerner les performances et identifier les opportunités
- **Détection des faiblesses :** Identifier les points faibles qui nécessitent une attention et une amélioration
- **Valorisation des atouts :** Capitaliser sur les avantages distincts de l'entreprise pour se démarquer sur le marché

DURÉE : 10 H

LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- **Stratégie de développement :** Établir, en collaboration avec la direction, les plans commerciaux physiques et digitaux
- **Priorités d'entreprise :** Définir les axes stratégiques et les domaines prioritaires pour l'entreprise
- **Objectifs à court terme :** Élaborer des cibles immédiates pour guider les actions commerciales
- **Vision à long terme :** Fixer les objectifs à moyen et long termes pour assurer une croissance durable

Définir la stratégie commerciale

PROGRAMME

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisée suivant un format à distance.

DURÉE : 10 H

CONCEVOIR UN PLAN D'ACTION COMMERCIAL

- **Élaboration du plan :** Collaborer avec toutes les parties prenantes pour définir un plan d'action commercial
- **Sélection des actions :** Choisir les initiatives en fonction du personae, des objectifs et des contraintes internes
- **Mise en œuvre du projet :** Exécuter la stratégie de développement commercial selon la démarche RSE
- **Focus RSE :** Intégrer une responsabilité sociétale pour assurer une croissance durable et éthique

DURÉE : 10 H

OPTIMISER LE PROCESSUS COMMERCIAL

- **Automatisation des tâches :** Utiliser des outils numériques pour alléger les processus commerciaux répétitifs
- **Priorisation des missions :** Réaffectation des commerciaux à des activités stratégiques et à forte valeur ajoutée
- **Valorisation du personnel :** Maximiser l'efficacité des talents en déléguant les tâches routinières
- **Outils numériques :** Utilisation de la technologie pour améliorer la productivité et l'efficacité des processus commerciaux

DURÉE : 10 H

VALIDER LE BUDGET PRÉVISIONNEL

- **Élaboration du budget prévisionnel :** Utilisation de tableurs pour préparer les estimations financières des plans d'actions
- **Analyse de rentabilité :** Évaluation de la viabilité financière avant la mise en œuvre du projet de développement commercial
- **Optimisation des ressources :** Assurer que les dépenses soient allouées de manière à maximiser le retour sur investissement
- **Validation financière :** S'assurer que le plan est aligné avec les objectifs financiers à long terme de l'entreprise

UNE FORMATION PRATIQUE

Découvrez les atouts majeurs qui font de notre formation stratégie commerciale la référence pour une carrière réussie dans ce secteur.

DES OUTILS ET TECHNIQUES UTILES AU QUOTIDIEN

Pour vous accompagner au mieux dans votre parcours, nous mettons l'accent sur des techniques et outils indispensables à maîtriser. Vous retrouverez ainsi au sein de votre formation :

- **Analyser l'environnement (VRIO, PESTEL, PORTER, SWOT)**
- **La prise en main des outils d'automatisation**
- **Réaliser des tableaux de bord pertinents**
- **Optimiser le temps de travail et les effectifs**
- **Mener une analyse financière approfondie**

Maîtriser ces outils et techniques vous permettra d'optimiser votre efficacité et de naviguer avec aisance dans votre quotidien professionnel dans le domaine du commerce.

LES SUPPORTS DE FORMATION

Supports de cours variés

Profitez de PowerPoint interactifs, podcasts ou encore vidéos, disponibles 24h/24. Nos contenus garantissent un apprentissage dynamique et une expérience pédagogique enrichissante.

Exercices et cas pratiques

Mettez en pratique ce que vous avez appris avec nos exercices et cas pratiques conçus pour renforcer votre compréhension et affiner vos compétences.

Supports écrits téléchargeables

Accédez à un condensé des informations des vidéos grâce à nos supports écrits téléchargeables, permettant une révision efficace où que vous soyez.

Quiz en fin de module

Mesurez votre compréhension avec nos quiz en fin de module, conçus pour vous autoévaluer et valider efficacement vos acquis.

Webinaires de formation

Enrichissez votre expérience d'apprentissage avec nos webinaires interactifs ! Profitez de discussions et de conseils enrichissants pour élargir vos connaissances.

Études de cas

Plongez au cœur de la réalité du métier grâce à nos études de cas. Vivez des expériences concrètes qui vous permettront d'affiner et d'appliquer vos compétences.

NOS GAGES DE QUALITÉ

Découvrez l'expertise de notre formateur et la renommée de notre école partenaire, deux éléments clés garantissant une formation d'excellence pour votre réussite professionnelle.

NOTRE FORMATEUR EXPERT

Co-créateur d'une agence

Loïc

Grâce à **un blog dédié aux sneakers** qu'il développe durant ses études, Loïc découvre par lui-même **le monde de l'affiliation et de l'influence**. Il choisit donc de rester dans cette voie et **co-crée en 2017 une agence spécialisée dans le Social Media**. En parallèle, il intervient **en tant que formateur depuis 2016** dans une école des métiers du digital.

NOTRE ÉCOLE PARTENAIRE

PIGIER

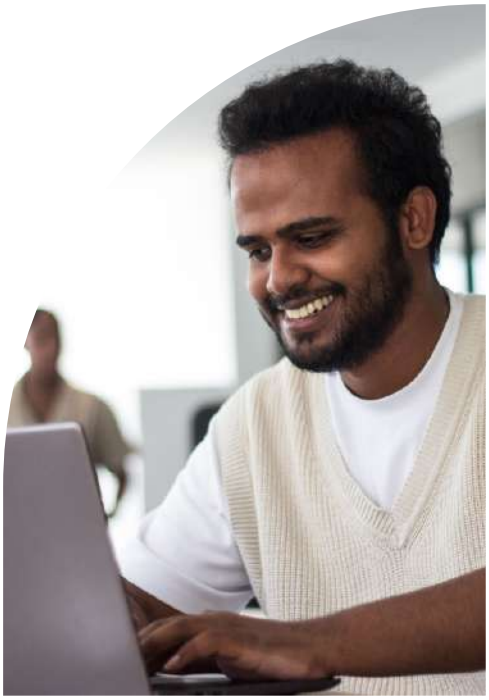
L'un des plus anciens réseaux d'écoles privées en France :

- **25 écoles** réparties sur tout le territoire français
- Plus de **13 000 étudiants** formés par an
- **Un objectif :** former aux métiers transversaux de bac à bac+5
- L'appartenance **à Eduservices**, un puissant réseau d'écoles

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Découvrez l'accompagnement sur mesure de L'École Française conçu pour garantir votre réussite et faciliter votre parcours de formation.

VOTRE COACH PERSONNEL CHEZ L'ÉCOLE FRANÇAISE



- **Onboarding :** Vous accompagne pour une prise en main réussie de la plateforme
- **Conseils méthodologiques :** Vous propose des conseils pour vous organiser et gérer votre temps
- **Interlocuteur de confiance :** Est à votre disposition pour résoudre toute difficulté rencontrée
- **Boost de motivation :** Intervient pour raviver votre motivation et maintenir le focus sur les objectifs
- **Suivi adaptatif :** Assure un suivi régulier et ajuste le soutien en fonction de vos besoins en évolution

MISSIONS

Faciliter votre expérience d'apprentissage à nos côtés et vous guider vers la réussite de votre projet

VOTRE MENTOR DÉDIÉ : UN PROFESSIONNEL DU SECTEUR

- **Conseils pro :** Vous partage des conseils et astuces basés sur une riche expérience dans le domaine
- **Évolution des compétences :** Revient sur les notions clés et donne des explications détaillées
- **Boost de motivation :** Écoute et encourage pour surmonter les moments de doute et de challenge
- **Orientation carrière :** Informe et conseille pour aider à définir et à réaliser les objectifs professionnels
- **Retours continus :** Vous fait des retours réguliers et constructifs pour optimiser l'apprentissage

MISSIONS

Vous projeter dans la réalité du secteur et partager des conseils clés pour réussir professionnellement

Définir la stratégie commerciale

COMPARATIF DE NOS OFFRES

Découvrez nos offres, élaborées pour répondre précisément à vos besoins et vous offrir une expérience d'apprentissage unique et de qualité, adaptée à votre projet.

	LIGHT	BASE	PREMIUM
Expertise			
Masterclass interactives animées en direct	✓	✓	✓
Conférences spécialisées pour développer votre employabilité	✗	✓	✓
Compétences			
Fiches synthèse et supports de cours PDF téléchargeables	✓	✓	✓
Cours vidéos engageants avec des formateurs experts	✓	✓	✓
Quiz, exercices et cas pratiques concrets	✓	✓	✓
Accès illimité aux contenus et leurs mises à jour à vie	✗ Limité à 1 an	✗ Limité à 3 ans	✓
Accompagnement			
Coaching personnalisé jusqu'à la certification	✓	✓	✓
Aide à l'organisation et conseils pratiques	✗	✓	✓
Séances privées illimitées* de mentorat avec un expert	✗ Limité à 5 séances valables 1 an	✗ Limité à 10 séances valables 1 an	✓
Service client prioritaire par mail et téléphone	✗	✗	✓
TARIFS	**1 699€** Soit 212,37€ pendant 8 mois TTC éligible à prise en charge	**1 999€** Soit 249,88€ pendant 8 mois TTC éligible à prise en charge	**2 399€** Soit 299,87€ pendant 8 mois TTC éligible à prise en charge

*à raison de 1séance/jour pendant 1 an

Nom formation

VOTRE FORMATION AVEC NOUS

Unique sur le marché, notre formation en ligne combine des sessions en direct avec nos mentors, l'accès 24/7 à vos cours sur notre plateforme, un suivi personnalisé, et une communauté active, pour une expérience d'apprentissage riche et interactive.

ACCOMPAGNEMENT

Coaching personnalisé

Profitez de l'accompagnement 100% sur mesure pour avancer sereinement dans votre formation.

Mentorat illimité

Profitez de séances privées avec un expert du secteur. Corrections d'exercices, révisions, projet professionnel, il vous guide vers la réussite.

Service client prioritaire

Un problème ? Une question ? Un besoin ? Obtenez une réponse dans les plus brefs délais par mail ou par téléphone.

COMPÉTENCES

Cours vidéo accessibles à vie

Accédez à vos contenus de formation en illimité et l'ensemble de leurs mises à jour à vie

Fiches de synthèse

Retrouvez des fiches de synthèse pour les notions importantes de votre formation.

Approche pratique

Entraînez-vous grâce aux nombreux exercices, quiz et cas pratiques disponibles

ÉCHANGES

Communauté d'apprenants

Rejoignez notre forum privé pour échanger avec les autres apprenants et profitez d'actualités sur votre formation.

EXPERTISE

Conférence spécialisées

Profitez de l'accompagnement 100% sur mesure pour avancer sereinement dans votre formation.

Masterclass interractives

Vivez des moments d'échanges avec un professionnel du secteur autour de thématiques clés en lien avec votre formation.

LES FINANCEMENTS

Pour faciliter l'accès à nos formations, **plusieurs financements** sont à votre disposition. **Vous pouvez choisir de financer votre formation par :**

- **Carte bancaire en mensualités**
- **Votre entreprise grâce à son Plan de Formation ou son Opérateur de compétences**
- **Les organismes publics comme Pôle Emploi**
- **Votre Compte Personnel de Formation (CPF)**

DÉCOUVREZ LE SECTEUR

Le secteur du commerce joue un rôle vital, fusionnant stratégie et intuition pour renforcer efficacement la présence et la performance des entreprises sur le marché.

LES GRANDES LIGNES

Responsabilités diverses :

- Étude de marché
- Gestion de portefeuilles
- Négociation commerciale
- Suivi des ventes
- Mise en place de stratégies de vente

Cadre professionnel : Entreprises de toutes tailles, boutiques, plateformes e-commerce.

Compétences requises :

- Connaissance des marchés
- Techniques de vente
- Suivi clientèle et fidélisation
- Analyse de données
- Capacités relationnelles

Perspectives de carrière :
Postes de responsable commercial, manager de ventes ou directeur des opérations commerciales

LES ENJEUX ACTUELS

Face à **l'évolution constante des marchés** et **des comportements d'achat,** les enjeux du commerce intègrent la **maîtrise des tendances actuelles** et la capacité à **instaurer une relation client de confiance**. Ces éléments sont déterminants pour construire **une stratégie commerciale efficace et pérenne**.

→ Évolution des attentes clients

L'ère moderne voit les consommateurs devenir de plus en plus exigeants en matière de personnalisation et de réactivité des marques. Ils recherchent des expériences d'achat sur-mesure et des interactions plus humaines, même en ligne.

OPPORTUNITÉ :

Se différencier en offrant des expériences client exceptionnelles, renforçant ainsi la fidélité et augmentant la valeur à vie du client.

→ Automatisation et nouvelles technologies

La transformation digitale entraîne une intégration croissante des technologies d'automatisation dans le commerce. Ces outils promettent d'améliorer l'efficacité, de réduire les coûts et d'offrir des expériences client plus fluides.

OPPORTUNITÉ :

Ces innovations technologiques permettent d'optimiser les processus, mais aussi de devancer la concurrence en offrant des services novateurs.

→ Durabilité et responsabilité sociale

De plus en plus, les consommateurs tiennent compte des impacts environnementaux et sociaux de leurs achats. La durabilité est devenue un critère de choix majeur et les entreprises sont tenues de faire preuve de responsabilité éthique.

OPPORTUNITÉ :

Les marques qui intègrent des pratiques durables et responsables dans leurs stratégies commerciales ont l'occasion de capter un marché croissant de consommateurs conscients et engagés, renforçant ainsi leur image et leur positionnement.

Définir la stratégie commerciale

TROUVEZ VOTRE MÉTIER

Face à un paysage commercial en constante évolution, une expertise en pilotage de la performance commerciale ouvre la porte à de nombreuses opportunités de carrières stimulantes.

→ **Ajoutez une compétence recherchée à votre CV et excellez dans différents métiers**

DIRECTEUR COMMERCIAL

Pilier central de la stratégie de vente, le Directeur commercial oriente, définit et supervise la stratégie commerciale globale de l'entreprise pour maximiser les revenus.

→ **Missions principales :**

- Élaboration et déploiement de la stratégie commerciale.
- Gestion et formation des équipes.
- Suivi des performances et mise en place de plans d'action correctifs.

RÉMUNÉRATION : 4 000€ À 8 000€ BRUT/MOIS

MANAGER COMMERCIAL

Leader opérationnel des équipes de vente, le Manager commercial motive, forme et coordonne les commerciaux sous sa responsabilité pour atteindre les objectifs fixés.

→ **Missions principales :**

- Management et accompagnement des équipes commerciales terrain.
- Définition des objectifs de vente.
- Analyse des performances et identification des axes d'amélioration.

RÉMUNÉRATION : 3 000€ À 5 500€ BRUT/MOIS

CHEF DE PRODUIT

Véritable maître d'œuvre de la stratégie produit, le Chef de produit pilote le développement, le lancement et le suivi d'un produit ou d'une gamme sur le marché.

→ **Missions principales :**

- Analyse des tendances et des besoins
- Élaboration du mix marketing et positionnement produit
- Coordination des lancements de produits et suivi du cycle de vie

RÉMUNÉRATION : 2 800€ À 4 500€ BRUT/MOIS

LES STRUCTURES QUI RECRUTENT

GROUPES INDUSTRIELS

Ces géants de la production cherchent constamment à élargir leur marché.
Une stratégie commerciale solide est essentielle pour naviguer sur les marchés mondiaux et établir leur dominance.

SOCIÉTÉS DE DISTRIBUTION

Maillons essentiels entre producteurs et consommateurs, elles doivent constamment **adapter leur stratégie pour répondre aux tendances et préférences changeantes du marché.**

START-UPS & SCALE-UPS

Dans un environnement hautement compétitif, ces jeunes entreprises ont besoin **d'une stratégie commerciale claire pour se démarquer et gagner des parts de marché.**

MODALITÉS

MODALITÉS D'ASSISTANCE DU STAGIAIRE LORS DE LA SÉQUENCE DE FORMATION RÉALISÉE À DISTANCE

1- Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation

- **Florence Gilbert-Tersiguel :** Master of Science in Management – Kedge Business School, spécialisation Marketing Management, Directrice de la formation de L'École Française, accompagnée de son équipe pédagogique.
- **Sibel Yener :** Maîtrise Commerce international, IAE Perpignan, Directrice des consultants pédagogiques de l'École Française, assistée d'une équipe de conseillers experts métiers dédiés par parcours de formation.

2- Les modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes

Pendant toute la durée de la formation, le stagiaire est accompagné dans tous les cas via la messagerie intégrée à la plateforme e-learning de L'École Française.
Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse : support@lecolefrancaise.fr. Le stagiaire peut solliciter un ou plusieurs rendez-vous personnalisés avec un professionnel expert via la plateforme Calendly intégrée dans la plateforme e-learning. Les conditions d'accès dépendent de la formule tarifaire, BASE ou PREMIUM, que le Stagiaire a choisie.

Les professionnels experts disposent des qualités suivantes : fibre pédagogique, aisance orale, écrite et relationnelle, expertise métier.

3- Les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.

Dans tous les cas, une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai maximal de 7 jours après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante : support@lecolefrancaise.fr

Le délai d'assistance pourra être plus rapide en fonction de la formule tarifaire, BASE ou PREMIUM.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS ET MODALITÉS DE SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION

Chaque complétion d'un chapitre (ex. : cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de données MySQL de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

→ **Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des stagiaires seront évalués grâce à différents tests en ligne (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.).**

→ **Des e-mails de relance pourront également être adressés au Stagiaire, lorsque celui-ci n'aura pas exécuté la totalité de l'action de formation.**

MODALITÉS

MODALITÉS DE SANCTION DE L'ACTION DE FORMATION

1- Certificateur et certification professionnelle

- **Certificateur : LA COMPAGNIE DE FORMATION - PIGIER**
- **Certification professionnelle : Bloc de compétences n°1 - "Élaborer avec la direction la stratégie de développement commercial dans une démarche RSE" du titre "Chargé du développement commercial" (RNCP37075)**

2- Modalités d'inscription aux épreuves du bloc de compétences de la certification professionnelle

Dès que le Stagiaire termine sa formation, il pourra se créer un compte sur Macertification.org afin d'accéder à l'épreuve de certification.

Le tarif de passage du bloc de compétences de la certification professionnelle est inclus dans le prix de la formation.

Il est à noter que tout apprenant, qui aurait suivi la formation à distance, peut s'inscrire aux épreuves conduisant à ce bloc de compétences.

3- Modalités d'évaluation lors des épreuves

L'examen du bloc de compétences de la certification professionnelle est composé de deux mises en situation professionnelle par écrit, en e-surveillance, sur macertification.org

4- Document délivré après le passage du bloc de la certification professionnelle

Durée de validité : Le bloc est validé si l'apprenant obtient plus de 10/20 à sa note.
Une attestation provisoire sera délivrée entre le moment de la correction de la copie et le jury annuel selon la note obtenue.
Un parchemin lié au bloc 1 sera délivré sous format dématérialisé 15 jours après le jury annuel.
Celui-ci est valable à vie.

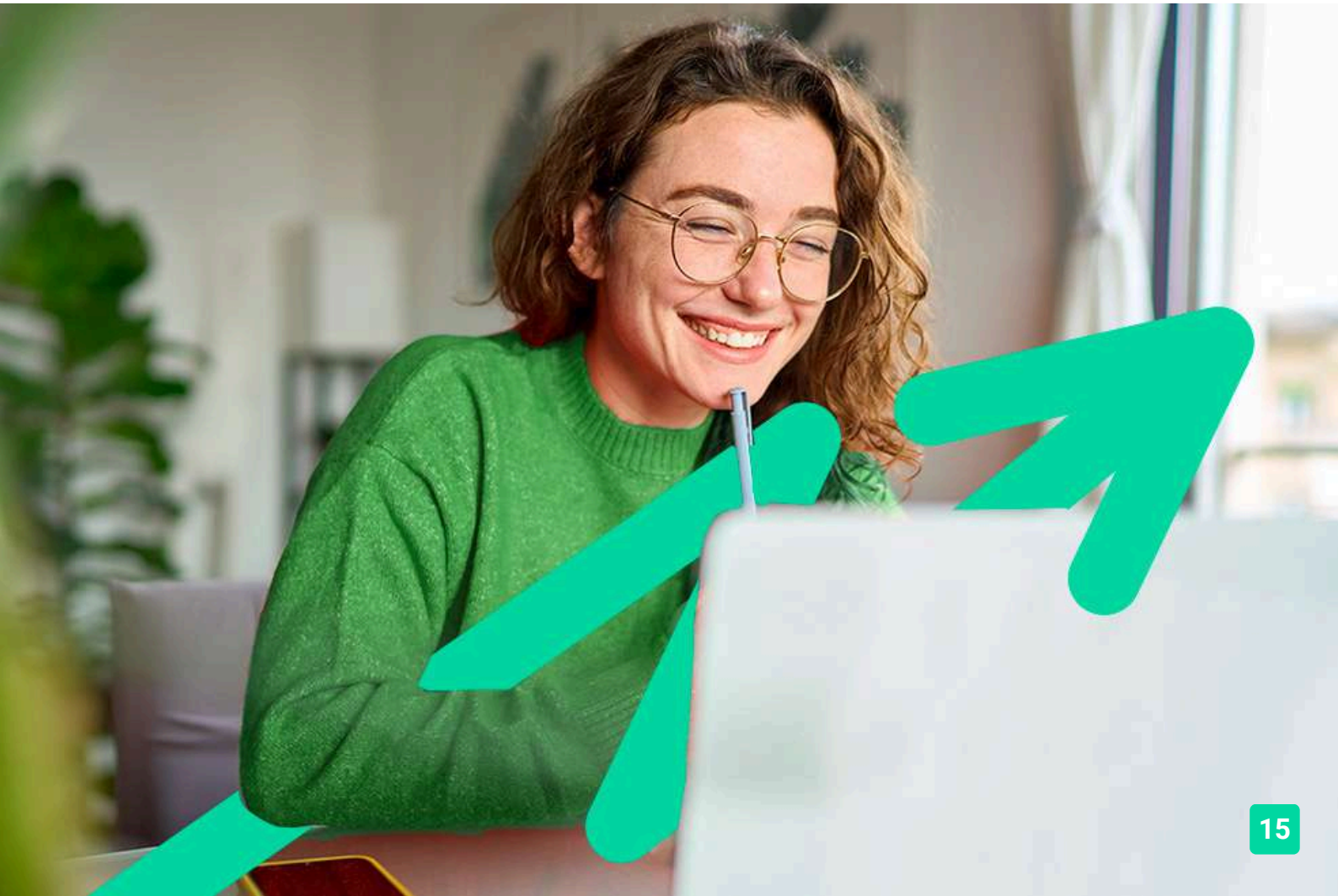
ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap physique à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur, une tablette et/ou un smartphone.

Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier de manière autonome, de l'ensemble des services proposés :

→ Les personnes malentendantes ne pourront pas exploiter l'audio de nos contenus vidéo et les formats podcast quand ils sont proposés, ni bénéficier des rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.
Resteront accessibles : les visuels de nos contenus vidéos, nos supports de formation écrits (qui, selon le type de formation choisie, peuvent couvrir plus de 80 % des contenus vidéo) et la réalisation des quiz en ligne nécessaire à la réalisation de la formation.

→ Les personnes malvoyantes ne pourront pas exploiter les visuels de nos contenus vidéo et nos supports de formation écrits, ni réaliser les quiz en ligne sans être accompagnées.
Resteront accessibles : l'audio de nos contenus vidéo, les formats podcast quand ils sont proposés et les rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.



L'ÉCOLE FRANÇAISE

lecolefrancaise.fr