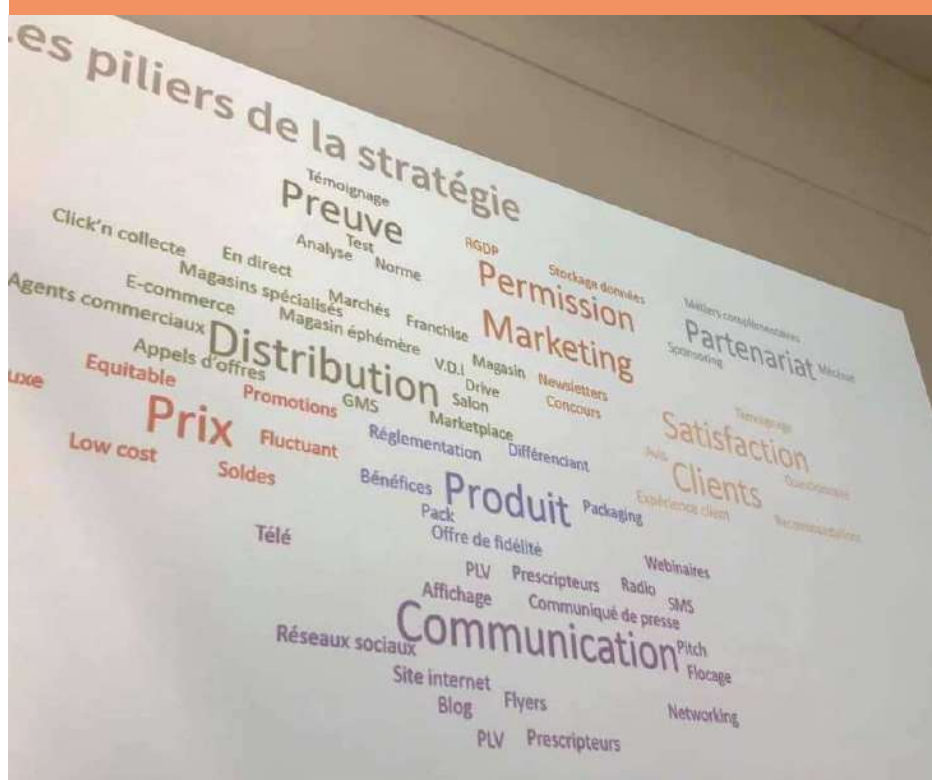


# Stratégie commerciale

Comment créer sa stratégie commerciale ?



## Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour construire votre propre stratégie commerciale. Vous apprendrez à structurer votre réflexion par la facilitation graphique. Votre formation sera réalisée par 2 formatrices (Karen RUTTER pour les outils liés à facilitation visuelle) et Céline SAETTI pour les outils marketing. Nous aborderons :

- l'analyse de votre marché
- l'analyse de votre entreprise,
- la gamme,
- le prix,
- la distribution,
- la communication (ligne et calendrier éditorial),
- la gestion des données personnelles, ..

Le diagnostic sur votre stratégie commerciale

La formation permettra de sauvegarder **9 800 abeilles** en partenariat avec le [Rucher des filles de Monmaye](#).



[www.rosedesventes.com](http://www.rosedesventes.com)

## OBJECTIFS

- Créer votre propre stratégie commerciale

## QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux

## DUREE

- 28 heures

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

## PRE-REQUIS

- Aucun

## ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

## ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre stratégie d'amélioration de l'expérience client B to B)

## TARIF

- 2 540 € H.T

## LES POINTS ABORDÉS

Facilitation visuelle

Différenciation

Distribution

Clients