

# GAGNER EN EFFICACITE COMMERCIALE

## Comprendre et améliorer la fonction commerciale de l'entreprise

PUBLIC CONCERNÉ	DURÉE
Chef d'entreprise (artisans, commerçants), conjoint, salarié, ...	1jour (7h) Durée adaptée si formation intra-entreprise
PRÉREQUIS	HORAIRES
Cette formation ne nécessite aucun prérequis	9h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00
NOMBRE DE PARTICIPANTS	TARIFS
De 6 à 12 stagiaires	<ul style="list-style-type: none"><li>• Artisan / conjoint avec statut : 280 € / jour Prise en charge de la formation FAFCEA selon critère d'éligibilité</li><li>• Autre public : 350 € / jour Prise en charge de la formation possible selon statut. Contactez votre conseiller.</li><li>• Tarif intra-entreprise : sur demande</li></ul>
DELAI D'ACCES	L'inscription est validée à réception du contrat de formation. Votre CMA se réserve la possibilité de proposer une date ultérieure ou un autre lieu de formation.
POSITIONNEMENT	Un entretien de positionnement est réalisé en amont de la formation afin d'identifier les besoins du participant et lui proposer la formation la plus pertinente.
NOS PROCHAINES DATES	 Le 17 mars 2026

### ▼ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Réaliser un diagnostic marché efficace
- Elaborer une politique commerciale adapté
- Développer un plan d'action commercial opérationnel

## ▼ PROGRAMME

### 1. Comprendre le rôle de la fonction commerciale

Analyser l'évolution de l'entreprise à travers son orientation marché  
Distinguer le marketing stratégique, opérationnel et la force de vente  
Etudier l'application de la politique commerciale  
Organiser le service commercial  
Identifier les missions de la force de vente vis-à-vis des comportements clientèles

### 2. Réaliser un diagnostic et une étude de marché

Diagnostiquer les forces et les faiblesses de l'entreprise ainsi que les opportunités et menaces du marché  
Effectuer une étude du marché en utilisant l'analyse des 5 forces

### 3. Elaborer la politique commerciale

Sélectionner la clientèle cible  
Implémenter les quatre politiques commerciales  
Assurer la cohérence et l'alignement de ces politiques avec la cible

### 4. Développer le plan d'action commercial

Définir des objectifs commerciaux clairs  
Planifier les étapes du plan d'action  
Evaluer et budgétiser les ressources nécessaires  
Mettre en place des outils de suivi et de contrôle pour mesurer les performances.

## ▼ FORMATEUR

Notre organisme de formation met à disposition des formateurs dont le profil est en adéquation avec la formation visée.

## ▼ MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET DOCUMENTS REMIS

La formation repose sur une **pédagogie active** alternant théorie et mises en situation pratiques : exercices d'application, manipulation de supports et documents divers, études de cas réels, simulations. L'ensemble des **ressources et supports pédagogiques** sera mis à disposition des participants pour faciliter l'apprentissage et le transfert des compétences en situation professionnelle.

## ▼ SUIVI ET EVALUATION

### Evaluation des acquis

À l'issue de la formation, une attestation de capacité est remise. Elle valide les compétences acquises et leur transférabilité en situation professionnelle, sur la base des mises en pratique et évaluations réalisées par le formateur.

### Evaluation de la satisfaction

La satisfaction des participants est recueillie en fin de formation au moyen d'un questionnaire diffusé via notre plateforme Yparéo.

### Suivi post formation

Un suivi individuel ou une formation complémentaire peut être proposé.  
Devis sur demande.

## **RENSEIGNEMENT & INSCRIPTION auprès de votre conseillère formation**

Isabelle AUTRET

02 54 44 65 67 - [formation-continue.41@cma-cvl.fr](mailto:formation-continue.41@cma-cvl.fr)

## **REFERENT HANDICAP**

L'établissement s'est doté de la capacité d'étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques des candidats souhaitant s'inscrire à une formation, afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

Christelle SUREAU

[ref.handicap@cma-cvl.fr](mailto:ref.handicap@cma-cvl.fr)

## **ORGANISME DE FORMATION**

Chambre de Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire

N° de SIRET : 130 027 980 00015

N° de déclaration de l'activité : enregistré sous le numéro 24450381045

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

## **SITE DE FORMATION**

CMA CVL – Site de Blois

16 Rue de la Vallée Maillard – 41018 Blois cedex

30 06 - [bonjour@cma-cvl.fr](mailto:bonjour@cma-cvl.fr)