

Beeboost

FORMATIONS



PROGRAMME DE FORMATION COLLECTIVE

Concevoir et déployer sa stratégie commerciale



Une formation opérationnelle pour transformer ses ambitions commerciales en stratégie structurée, priorités claires et actions pilotables.



Formation collective



2 jours



10 heures



12 participants maximum



Lieu : 37 Rue Barthélémy Thimonnier
– 87280 Limoges



SARL Groupe Cobalt – Détenteur de la marque BEEBOOST FORMATIONS
NDA : 75870210787 – SIRET : 90962948700010 | 37 Rue Barthélémy Thimonnier – 87280 Limoges

V09-26-1

INFORMATIONS PRATIQUES

DURÉE 10 heures – 2 jours de 5 heures	LIEU – EN PRÉSENTIEL 37 Rue Barthélémy Thimonnier – 87280 Limoges
PARTICIPANTS Maximum : 12 – Formation collective	PRIX 300 € HT par participant
DATES ET HORAIRES 11/02/2027 : 8H00 - 13H00 12/02/2027 : 8H00 - 13H00	FORMATEUR Ludovic OLIVEIRA – BEEBOOST FORMATIONS

PRÉAMBULE Donner les bons leviers pour structurer son développement commercial

Cette formation vise à accompagner les entrepreneurs dans la conception d'une stratégie commerciale cohérente, réaliste et directement applicable à leur activité. Pendant 2 jours, les participants analyseront leur situation commerciale, clarifieront leurs priorités, choisiront les leviers de développement les plus adaptés et organiseront leur déploiement dans le temps.

Chaque participant est invité à venir avec son propre projet d'entreprise et un ordinateur portable, afin de produire des livrables concrets à chaque étape et de repartir avec un cadre d'action exploitable immédiatement.

OBJECTIF GÉNÉRAL

Concevoir une stratégie commerciale structurée puis la traduire en un plan d'actions concret, planifié et pilotable afin de développer durablement son chiffre d'affaires.

LES 4 OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Analyser sa situation commerciale, ses cibles, ses offres, ses canaux et ses résultats afin d'identifier les forces, les freins et les priorités de développement.
- Définir une stratégie commerciale cohérente en fixant des objectifs mesurables, des cibles prioritaires, un positionnement et des axes de développement adaptés à son activité.
- Construire un plan d'actions commerciales concret et planifié en sélectionnant les actions prioritaires de prospection, fidélisation, partenariats, réseaux et campagnes, ainsi que les moyens et échéances associés.
- Organiser le pilotage commercial dans le temps en définissant une routine, des indicateurs de suivi, des actions de relance et une méthode d'ajustement permettant d'améliorer durablement les résultats.

PROGRAMME DÉTAILLÉ **Stratégie commerciale – Jour 1**

Jeudi 11 février 2027 • 8H00 - 13H00 • 5 heures

OBJECTIF 1 – ANALYSER SA SITUATION COMMERCIALE

2 h 30

- Dresser l'état des lieux de son activité commerciale : offres vendues, typologie de clients, canaux d'acquisition, volumes, fréquence et saisonnalité.
- Identifier les forces et faiblesses de sa démarche commerciale actuelle ainsi que les principaux freins à la croissance.
- Analyser les attentes et besoins des cibles pour mieux comprendre les critères de choix et les déclencheurs d'achat.
- Repérer les opportunités de développement : nouveaux segments, fidélisation, réactivation, recommandation, partenariats ou nouveaux canaux.
- Hiérarchiser les enjeux commerciaux à traiter en priorité.

OBJECTIF 2 – CONCEVOIR SA STRATÉGIE COMMERCIALE

2 h 30

- Définir des objectifs commerciaux clairs, mesurables et réalistes en lien avec les ambitions de l'entreprise.
- Choisir les cibles prioritaires et préciser les segments à développer, maintenir ou écarter.
- Déterminer les axes de développement pertinents : prospection directe, fidélisation, recommandation, réseaux, partenariats, événements ou campagnes.
- Clarifier les moyens nécessaires et arbitrer les actions selon leur potentiel, leur coût, leur faisabilité et le temps disponible.
- Formaliser une carte mentale de stratégie commerciale donnant une vision globale et structurée des choix retenus.

LIVRABLE JOUR 1 : CARTE MENTALE STRATÉGIE COMMERCIALE

Synthèse visuelle des cibles, objectifs, axes de développement, canaux et priorités commerciales retenus.

PROGRAMME DÉTAILLÉ Déploiement et pilotage – Jour 2

Vendredi 12 février 2027 • 8H00 - 13H00 • 5 heures

OBJECTIF 3 – CONSTRUIRE SON PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

2 h 30

- Transformer les orientations stratégiques en actions commerciales concrètes et séquencées.
- Déterminer les actions prioritaires : prospection, fidélisation, relance, partenariats, réseaux, campagnes et actions de recommandation.
- Définir pour chaque action l'objectif visé, la cible concernée, les moyens nécessaires, le responsable et l'échéance.
- Planifier les actions dans le temps en tenant compte des ressources disponibles et du rythme commercial réaliste de l'entreprise.
- Construire un Plan d'Actions Commerciales directement exploitable.

OBJECTIF 4 – PILOTER, SUIVRE ET AJUSTER LE DÉPLOIEMENT

2 h 30

- Définir une routine commerciale adaptée et réaliste : temps de prospection, suivi des opportunités, relances et fidélisation.
- Choisir les indicateurs utiles pour mesurer l'activité et les résultats : contacts, rendez-vous, devis, taux de transformation, chiffre d'affaires, réachat ou recommandation.
- Mettre en place des points de contrôle réguliers pour suivre l'avancement du plan d'actions.
- Organiser le suivi et la relance stratégique afin d'optimiser la conversion et de développer le chiffre d'affaires récurrent.
- Construire une méthode d'ajustement continue permettant de conserver, renforcer ou remplacer les actions selon les résultats obtenus.

LIVRABLE JOUR 2 : PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

Plan d'actions priorisé et planifié intégrant actions, objectifs, cibles, moyens, échéances, rythme de suivi et indicateurs de pilotage.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques (10 % du temps maximum par module).
- Co-construction de livrables.
- Accompagnement personnalisé.
- Travaux individuels appliqués au projet de chaque participant et échanges collectifs.
- Supports numériques remis à chaque stagiaire.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

- QCM de positionnement et d'acquisition.
- Évaluations formatives (échanges et exercices).
- Production finale des livrables présentée en fin de formation.
- Enquête de satisfaction à chaud.

PRÉREQUIS

- Aucun diplôme préalable.
- Ordinateur portable personnel exigé.

ACCESSIBILITÉ

Les formations en présentiel se déroulent au :

37 Rue Barthélémy Thimonnier – 87280 Limoges

Référent handicap : Sébastien Lamaud

Téléphone : 07 63 17 26 65

E-mail : sebastien.lamaud@gmail.com

VOTRE CONTACT

Ludovic Oliveira

BEEBOOST FORMATIONS

Téléphone : 09 80 80 42 24

E-mail : beeboostformations@gmail.com