



PRÉREQUIS :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS :

- Maîtriser son environnement.
- Définir son positionnement.
- Définir les stratégies gagnantes.
- Valoriser son offre.

PROGRAMME :

- Etude de marché :
 - Les composantes de l'étude de marché.
 - Les sources d'information.
 - Les 5 forces de Porter.
- Définir son offre globale :
 - Les composantes de l'offre globale
 - La vision stratégique – la vision opérationnelle.
 - Définir sa proposition de valeur.
- Stratégie commerciale :
 - Comment définir une stratégie commerciale.
 - Se fixer des objectifs courts, moyens et long terme.
 - Le matrice d'ANSOFF.
 - La matrice FFMO.
- Fixer ses prix :
 - Les éléments à prendre en compte pour fixer un prix.
 - Détails de la structure de coûts.
 - Faire la différence entre prix de vente et coûts de revient.
 - Définition et calcul de marge. Comprendre les notions d'attitude motrice, de réserve et d'indifférence.





POUR QUI ? :

- Tout porteur de projet ou dirigeant d'entreprise (TPE / PME).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Equilibre entre apport théorique et mise en application : pendant la formation, le participant travaillera sur sa propre entreprise ou son projet (post-it, jeu de cartes, mise en situation).
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'EVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Accompagnement individuel, formation inter ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en stratégie d'entreprise et stratégie commerciale.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :

- Réussir son développement commercial.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.

