



PILOTER SON ACTIVITE COMMERCIALE

Anticiper et agir sur ses actions commerciales

OBJECTIFS OPERATIONNELS

- ✓ Comprendre et analyser son marché
- ✓ Analyser ses forces et faiblesses de son entreprise
- ✓ Fixer ses objectifs commerciaux cohérents
- ✓ Planifier son action commerciale
- ✓ Analyser l'action commerciale et mesurer son efficacité
- ✓ Amélioration sa stratégie et démarche commerciale
- ✓ Utiliser les outils de l'IA : ChatGPT / DeepSeek / Perplexity / Gamma

PUBLICS CONCERNES

S'adresse à tous publics commerciaux ou non souhaitant développer une activité commerciale

PRE-REQUIS

Aucun

PROGRAMME (2 jours soit 14h00)

PARTIE I - CONNAITRE SON MARCHÉ ET FIXER SES OBJECTIFS COMMERCIAUX - 1 JOUR

Bloc 1 : Connaître son marché & Mettre en place sa stratégie commerciale – 3,5h

- ✓ Identifier les forces/opportunités et faiblesses/menaces de son marché (Perplexity)
- ✓ Identifier ses segments de marché
- ✓ Identifier ses cibles clients (Perplexity)
- ✓ Créer son Persona (Client idéal) (ChatGPT/DeepSeek)
- ✓ Mettre en place sa stratégie commerciale (QQOQCPP)

Bloc 2 : Fixer ses objectifs et actions commerciales – 3,5h

- ✓ Fixer ses objectifs avec la Méthode S.M.A.R.T.
- ✓ Calculer ses objectifs par approche coût/marché (ChatGPT/DeepSeek)
- ✓ Déterminer ses actions commerciales (ChatGPT/DeepSeek)
- ✓ Planifier ses actions commerciales (ChatGPT/DeepSeek)

PARTIE II – CREER SES OUTILS DE PILOTAGE ET OPTIMISER SON ACTION COMMERCIALE – 1 JOUR

Bloc 3 : Mesurer son efficacité commerciale et ré-ajuster – 3,5h

- ✓ Choisir ses métriques
- ✓ Elaborer ses indicateurs de performance, KPI.
- ✓ Concevoir ses tableaux de bord de pilotage (Gamma)

Bloc 4 : Mettre en place les actions correctives 3,5h

- ✓ Créer ses outils de cadrage d'activité commerciale
- ✓ Créer des outils d'analyse des processus commerciaux
- ✓ Créer des outils de recherche des causes & qualification d'impact
- ✓ Créer des outils d'aide à la prise de décisions

MOYENS & METHODES PEDAGOGIQUES - RESSOURCES

- ✓ Livret apprenant comprenant un guide de la théorie et grilles de conception des outils de Pilotage commercial
- ✓ Fichiers Excel
- ✓ Plate-forme Cloud
- ✓ Outil de l'IA : ChatGPT / DeepSeek / Perplexity / Gamma
- ✓ Exercice sur cas clients concrets
- ✓ Conception des outils de la « **Piloting Box** »
- ✓ Conception des outils de suivi et d'optimisation de l'activité commerciale



MOYENS TECHNIQUES

En collectif :

- ✓ Salle équipée : vidéo-projecteur, accès internet
- ✓ Plate-forme Cloud
- ✓ Chaque stagiaire viendra avec son propre ordinateur en séance

En e-learning :

- ✓ Chaque stagiaire travaillera individuellement sur la plateforme cloud
- ✓ Une assistance technique est prévue pour faciliter l'usage

MODALITES DE SUIVI DES APPRENANTS ET D'APPRECIATION DE LA FORMATION

- ✓ Evaluation en cours de formation par des exercices sur des cas clients concrets d'entreprise
- ✓ Attestation de fin de formation
- ✓ Evaluation de la satisfaction en fin de formation et à 6 mois

INTERVENANT

Joël VITTMAN

Il a plus de **25 ans** d'expérience dans la stratégie et le développement commercial.

INSCRIPTION ET DELAIS D'ACCES

L'inscription à la formation peut se faire sur le site Internet, par mail ou téléphone afin de valider l'adéquation des objectifs des futurs apprenants aux objectifs de la formation. Suite à la validation un devis précis et une convention de formation est envoyée aux participants. La réservation des disponibilités se font via un formulaire diffuser aux participants. Un accès à notre cloud sera alors ouvert pour l'accès au document de formation. Délai moyen est d'un mois de la demande à l'entrée effective de la formation.

ACCESSIBILITES AUX SITUATIONS DE HANDICAP

Un diagnostic pourra être réalisé pour adapter les locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap diagnostiquée ou une orientation vers un structure adaptée.

DUREE

La formation est réalisée sur une durée de 2 journées consécutives ou non, en présentiel.
En distanciel, la formation sera réalisée sur 4 demi-journées de formation non consécutive.
Les formations se déroulent par demi-journée de 09h30 à 13h00 et/ou de 14h00 à 17h30

PARTICIPANTS

En intra-entreprise : 1 à 2 personnes avec un maximum de 6 personnes
En Inter-entreprise : 5 personnes minimum et 6 personnes maximum

LIEU

En présentiel : en centre de formation ou bureau d'affaires ou chez le client (En intra uniquement)
A distance : Plate-forme collaborative et/ou LMS

CONTACT

Joël VITTMAN 06 98 30 22 33 – contact@fastmancorp.com

TARIFS

En Intra : 1600,00 € Net* par jour jusqu'à 6 participants
En Inter : 400,00 € Net* par jour et par participant

* Exonération de TVA au titre de l'article 261 4 4° du CGI