

FICHE DE FORMATION

STRATÉGIE COMMERCIALE

Sortez de l'océan rouge et construisez une croissance durable



Ten Steps to sign up !™
Une approche commerciale unique
dédiée aux dirigeants de réseaux
sur les marchés B2C et B2B

PUBLIC

- Entrepreneurs
- Dirigeants de réseaux
- Chef d'entreprise
- Manager opérationnel
- Business developer B2B

PRÉREQUIS

- Exercer une responsabilité dans le développement commercial ou la direction d'une activité
- Aucun prérequis technique ou académique

LA
CLOSING
ACADÉMIE

STRATÉGIE
Mai 2026

10 étapes pour définir et déployer votre stratégie commerciale

Un programme opérationnel pour les dirigeants de réseaux, entrepreneurs, managers et responsables du développement qui veulent structurer leur croissance commerciale et sortir d'une performance irrégulière.

Vous multipliez les actions commerciales mais les résultats restent irréguliers. Vos prospects vous comparent à la concurrence, vos équipes peinent à se différencier et votre croissance repose davantage sur les efforts déployés que sur une stratégie réellement structurée.

Cette formation vous aide à reprendre le contrôle de votre développement commercial : clarifier votre positionnement, construire une offre différenciante, définir un modèle économique rentable et déployer un plan d'action cohérent pour soutenir une croissance durable.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de:

- Définir un positionnement différenciant sur leur marché
- Construire une offre attractive et rentable
- Élaborer une stratégie commerciale cohérente avec leurs objectifs
- Structurer un plan d'action commercial réaliste
- Piloter leur activité à l'aide des bons indicateurs

DURÉE & MODALITÉS

8h /
16h

- Bootcamp Intra ou Inter (présentiel)
- ≠ Formules d'accompagnement
- Tarifs : nous consulter

Effectif : 3 à 12 participants
Délai d'accès : Environ 3 semaines, le temps de finaliser l'analyse du besoin, la convention et, le cas échéant, l'accord de prise en charge*

(*) voir délais d'instruction de l'organisme financeur

AVANT

Diagnostic amont du positionnement, de l'offre et des pratiques commerciales

PENDANT

- Observation des mises en situation (études de cas, jeux de rôle, simulations)
- Quiz de validation des connaissances

APRÈS

- Auto-évaluation Avant/Après
- Formalisation d'une feuille de route commerciale
- Plan d'action priorisé à 30, 60 et 90 jours

PÉDAGOGIE

- Pédagogie active et expérientielle
- Entraînement sur situations réelles

Modalités d'évaluation

Conseils, modalités & inscriptions : contact@closing-academie.com - www.closing-academie.com

Nous sommes engagés pour l'inclusion. Nos formations sont accessibles à un large public, mais nous restons à votre écoute pour trouver les aménagements nécessaires et ainsi les adapter aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter notre référent handicap : Naznine Mouhamad – contact@closing-academie.com - 06 62 25 37 98

Contenu de la formation

Step 1. Définir sa stratégie de positionnement

- Identifier ses forces distinctives
- Choisir sa niche et son territoire de marché
- Clarifier sa promesse de valeur
- Sortir de la concurrence par les prix

✔ **MC1. Positionnement**

Step 2. Structurer sa méthode de ciblage

- Identifier les marchés prioritaires
- Définir les ICP (Ideal Customer Profiles)
- Identifier les décideurs
- Prioriser les opportunités

✔ **MC2. Clients idéaux**

Step 3. Construire une offre claire et différenciante

- Clarifier les résultats vendus
- Créer une proposition de valeur forte
- Renforcer la différenciation
- Augmenter la valeur perçue

✔ **MC3. Offre**

Step 4. Bâtir un modèle économique solide

- Choisir son modèle d'affaires
- Identifier son CA
- Visualiser la structure des coûts
- Valider un modèle rentable et cohérent

✔ **MC4. Business model**

Step 5. Construire le plan d'action commercial

- Définir les objectifs commerciaux et les niveaux de performance
- Décliner les objectifs en actions opérationnelles

✔ **MC5. PAC**

Phase AUDITER

MÉTHODES

- Diagnostic stratégique
- Analyse concurrentielle
- Atelier de positionnement

Phase POSITIONNER

MODALITÉS

- Cartographie du marché
- Travail individuel sur son activité
- Restitution et feedback collectif

Phase POSITIONNER

MÉTHODES

- Atelier ICP
- Cartographie des parties prenantes
- Analyse de portefeuille

Phase STRUCTURER

MODALITÉS

- Construction de personas
- Identification des décideurs
- Application sur cas réels

Phase POSITIONNER

MÉTHODES

- Benchmark concurrentiel
- Travail sur les leviers de différenciation
- Pitch

Phase STRUCTURER

MODALITÉS

- Simulation
- Feedback croisé

Phase STRUCTURER

MÉTHODES

- Business Model Canvas
- Simulation économique
- Calcul des seuils de rentabilité

MODALITÉS

- Atelier
- Restitution et ajustements

Phase STRUCTURER

MÉTHODES

- Atelier de planification stratégique

Phase DÉPLOYER

MODALITÉS

- Présentation en plénière

PROFIL DES FORMATEURS

Formateurs experts de la performance commerciale et du management commercial

Expérience terrain confirmée dans l'accompagnement de commerciaux, managers et dirigeants sur les enjeux d'organisation, d'efficacité et de développement business.

INDICATEURS D'IMPACT VISÉS

- Positionnement plus clair
- Offre plus différenciante
- Développement commercial plus structuré
- Meilleure visibilité sur la rentabilité
- Pilotage renforcé de l'activité

Conseils, modalités & inscriptions : contact@closing-academie.com - www.closing-academie.com

Nous sommes engagés pour l'inclusion. Nos formations sont accessibles à un large public, mais nous restons à votre écoute pour trouver les aménagements (supports et modalités) nécessaires et ainsi les adapter aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter notre référent handicap : Naznine Mouhamad - contact@closing-academie.com - 06 62 25 37 98



Contenu de la formation (suite)

Step 6. Calibrer les ressources et les moyens

- Identifier les ressources nécessaires pour atteindre les objectifs commerciaux
- Dimensionner les moyens humains, financiers, techniques, opérationnels
- Repérer les écarts entre ambitions commerciales et capacité réelle d'exécution

✔ MC6. Plan de ressources

Step 7. Construire une rémunération motivante et rentable

- Définir les principes de rémunération fixe et variable
- Aligner les incentives avec les priorités commerciales
- Éviter les primes qui encouragent les mauvais comportements
- Sécuriser l'équilibre entre motivation, marge et rentabilité

✔ MC7. Système de rémunération

Step 8. S'équiper d'outils pour mieux vendre

- Identifier les outils utiles à chaque étape du cycle commercial
- Structurer un système simple : CRM, prospection, relance, suivi, reporting
- Centraliser les informations clients et les actions commerciales
- Éviter l'empilement d'outils non utilisés

✔ MC8. Stock d'outils

Step 9. Piloter la performance commerciale et financière de son activité

- Définir les indicateurs clés
- Suivre l'activité, les résultats et la rentabilité
- Identifier rapidement les écarts et les points de blocage
- Ajuster les actions commerciales à partir des données

✔ MC9. Tableau de bord

Step 10. Organiser l'activité commerciale

- Répartir les actions, les responsabilités et les priorités
- Structurer les temps commerciaux : prospection, relance, rdv, suivi client
- Installer des rituels de pilotage : point hebdomadaire, revue pipeline, bilan mensuel
- Formaliser un plan d'exécution clair sur 30, 60 ou 90 jours

✔ MC10. Système commercial

Phase ORGANISER

MÉTHODES

- Diagnostic de capacité
- Atelier de dimensionnement

Phase PILOTER

MODALITÉS

- Analyse des écarts ressources / objectifs
- Plan d'ajustement

Phase ORGANISER

MÉTHODES

- Études de cas
- Analyse de systèmes de rémunération

Phase PILOTER

MODALITÉS

- Simulation d'impact financier
- Débriefing collectif

Phase ORGANISER

MÉTHODES

- Cartographie de l'écosystème commercial
- Feuille de route d'équipement

Phase PILOTER

MODALITÉS

- Benchmark d'outils
- Démonstrations
- Retours d'expérience

Phase PILOTER

MÉTHODES

- Atelier KPI : leads, rdv, taux de closing, panier moyen, marge, cycle de vente

MODALITÉS

- Analyse de scénarios de pilotage en groupe
- Débriefing en plénière

Phase ORGANISER

MÉTHODES

- Élaboration du plan d'exécution 90 jours

Phase PILOTER

MODALITÉS

- Exercice structuré
- Consolidation en plénière

DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT ET DE SUIVI DES APPRENANTS

Les apprenants bénéficient d'un dispositif de suivi visant à sécuriser leur progression pédagogique, accompagner l'appropriation des compétences et favoriser leur mise en application professionnelle.

- Accompagnement individuel, semi-collectif ou collectif
- Feedbacks structurés
- Diagnostics amont et aval
- Outils de suivi de progression

Moyens pédagogiques

- Book pédagogique remis aux participants
- Fiches-outils de transfert terrain

Conseils, modalités & inscriptions : contact@closing-academie.com - www.closing-academie.com

Nous sommes engagés pour l'inclusion. Nos formations sont accessibles à un large public, mais nous restons à votre écoute pour trouver les aménagements (supports et modalités) nécessaires et ainsi les adapter aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter notre référent handicap : Naznine Mouhamad - contact@closing-academie.com - 06 62 25 37 98





Cabinet de conseil en stratégie commerciale
OF spécialisé sur les compétences liées au développement commercial
et au management commercial

Pour les **dirigeants de réseaux**

[Retrouvez l'ensemble de notre catalogue en cliquant ici](#)

La CLOSING ACADEMIE

La Closing Académie est une marque de NMF CONSULTING
1 000 route de Grabels 34 980 Combaillaux

SA au capital de 3 000 € - 829 767 441 00027 R.C.S Montpellier
Code APE 70.22Z - NDA 76341132134

 Trustpilot



La Closing
Académie est notée
Excellent

