

# Elaborer la politique commerciale de son entreprise

## Participants

Direction générale,  
directeurs commerciaux,  
directeurs des ventes.

**Durée** : 2 jours.

**Prix** : 900€ ht / personne  
hors déjeuners et frais de  
séjour.

## Objectifs

- Apprendre à élaborer ou affiner sa politique commerciale en fonction des facteurs externes et internes.
- Mesurer l'adéquation des structures et systèmes.
- Savoir définir les objectifs individuels et ceux de l'entreprise.
- Déterminer et budgétiser les actions à mettre en œuvre pour faire vivre la politique commerciale.
- Apprendre à exploiter les outils de pilotage d'une politique commerciale.

## Méthodes pédagogiques

- Travail sur des cas concrets.
- Exercices en groupe et individuels.
- Apports de connaissances.
- Elaboration d'un plan d'actions personnel par chaque participant.

## Contenu de la formation

### La structure et les critères d'une politique commerciale

- L'analyse du marché, de la concurrence et des potentiels.
- Les critères d'une politique commerciale.
- Les mix.
- L'offre.
- La définition des objectifs en quantité et en qualité pour chaque critère de la politique commerciale.

### Les moyens à prendre en compte

- L'analyse des structures en fonction des axes de la politique.
- La mesure de l'adéquation des systèmes.
- La formalisation de la politique commerciale.

### Les plans d'actions de la politique commerciale

- Ressources humaines.
- Marketing.
- Commerciaux.

### Les outils de pilotage d'une politique commerciale

- Les indicateurs de résultats.
- Les indicateurs clients.
- Les indicateurs d'activité.
- L'analyse des indicateurs.

Pour vous inscrire ou avoir  
plus d'informations :

[fcastano@adepe.com](mailto:fcastano@adepe.com)

**Tel : 01 60 13 51 00**

[www.adepe.com](http://www.adepe.com)

## Les acquis

A l'issue de cette formation, vous connaissez les principaux schémas d'analyse et vous savez déterminer les priorités produits/clients/services. Vous êtes capable de déterminer les moyens internes à mettre en œuvre et formaliser la politique commerciale de votre entreprise.