

STRUCTURER SA STRATÉGIE COMMERCIALE

31/03/2026

CLARIFIER, STRUCTURER ET
VALORISER SA
PROPOSITION
COMMERCIALE POUR
DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ



Public concerné

Indépendants, professions libérales, dirigeants



Durée

7 heures sur une 1 journée



Tarif 300€ net de TVA

Prise en charge par votre FAF (sous conditions)



05 57 81 43 50
contact@oriffpl-nouvelleaquitaine.fr



Nouvelle formation, pas
d'indicateurs à ce jour

Objectifs opérationnels

À l'issue de la formation, le participant sera en capacité de :

- Clarifier ses objectifs et sa trajectoire de développement commercial;
- Structurer une stratégie commerciale cohérente et réaliste, adaptée à son activité;
- Formuler un pitch commercial clair, structuré et aligné avec son positionnement;
- Construire un plan d'action commercial priorisé et directement activable.

Contenu de la formation

- Analyse de la situation commerciale actuelle;
- Clarification des objectifs et priorités;
- Structuration de la stratégie commerciale (cibles, canaux, posture);
- Travail sur le discours et le pitch commercial;
- Élaboration d'un plan d'action personnalisé.

Méthodes pédagogiques

- Apports méthodologiques;
- Exercices pratiques;
- Réflexion guidée;
- Échanges et mises en situation.

Modalités d'évaluation

- Questionnaire avant / après formation
- Évaluation des acquis en fin de formation
- Questionnaire de satisfaction

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite (rampes d'accès, ascenseur...)

Si vous avez des besoins spécifiques liés à votre handicap, merci de contacter notre référent handicap afin d'échanger avec lui sur l'adaptation et les aménagements personnalisés de la formation (matériel, supports...)

Référent handicap : Michel MARTIN KARMANN

Tel : 05.57.81.43.50 – Mail : arapl-martin@araplaquitaine.fr

Prochaines sessions : dates à retrouver sur notre site internet

Nombre de places limité à 15 participants



PROGRAMME

MATIN

09h00 - 10h55 | Clarifier sa situation commerciale actuelle

- Analyser sa situation commerciale;
- Identifier ses résultats, cycles, contraintes et leviers;
- Évaluer son énergie et son engagement commercial;
- Faire émerger les zones de flou et de dispersion.

Objectif : poser un diagnostic lucide et partagé.

11h00 - 12h00 | Définir sa trajectoire commerciale

- Clarifier ses objectifs de développement;
- Prioriser ses ambitions;
- Aligner objectifs, réalité terrain et contraintes.

Objectif : passer d'objectifs flous à une direction claire.

APRES-MIDI

13h00 - 14h55 | Structurer sa stratégie commerciale

- Identifier ses clients cibles prioritaires;
- Sélectionner les canaux de développement pertinents;
- Définir une posture commerciale juste et assumée;
- Arbitrer entre les actions utiles et celles à écarter.

Objectif : structurer une stratégie cohérente et réaliste.

15h00 - 16h50 | Pitch, posture et plan d'action

- Formuler un pitch commercial clair et aligné;
- Travailler le discours et la posture de vente;
- Construire un plan d'action priorisé et activable;
- Planifier les actions dans un rythme soutenable.

Objectif : repartir avec un plan clair et immédiatement mobilisable.

16h50 - 17h00 | Évaluation et clôture

- Évaluation des acquis;
- Validation des plans d'action;
- Recueil des retours et ressentis.



MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- **Formation dispensée en présentiel.**
Formation organisée dans les locaux de l'ORIFF PL NA, 51 boulevard Wilson 33200 Bordeaux
- **Formation dispensée en distanciel.**
24 à 48h avant la formation, une convocation vous sera envoyée avec le lien de connexion.

Le jour de la formation, merci de vous munir d'un ordinateur, d'une caméra et d'une connexion internet de qualité.

- **Les inscriptions sont possibles jusqu'à 5 jours avant le démarrage de la formation**
En cas de financement OPCO, l'accord de prise en charge doit être transmis avant le début de la formation.