

PROGRAMME DE FORMATION

Mindset et stratégie de conquête-

Transformer la stratégie en résultats mesurables

OBJECTIFS GÉNÉRAUX :

Développer une posture de performance commerciale et stratégique afin de mieux convaincre, convertir et piloter l'activité vers des résultats concrets et mesurables. La formation vise à structurer une stratégie de conquête efficace en mettant en place un pilotage opérationnel basé sur les objectifs clés, les indicateurs de performance et la prise de décision orientée résultats.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Adopter une posture orientée résultats.
- Renforcer la proposition de valeur.
- Prioriser les actions commerciales.
- Construire une stratégie de conquête.
- Utiliser le marketing comme levier de performance commerciale et stratégique.
- Définir des objectifs clairs et alignés avec la stratégie grâce aux OKR.
- Identifier, suivre et analyser les indicateurs clés de performance (KPI).
- Construire et exploiter des tableaux de bord pour suivre l'atteinte des objectifs.
- Prendre des décisions basées sur des données fiables et pertinentes.

SF FORMATIONS

Siret: 89276761700012
1070 bd Blaise DOUMERC 82000 MONTAUBAN
Tel: 07 67 04 76 12 - Mail: contact@sfformations.com



- Ajuster les actions et les priorités pour maximiser l'impact de la stratégie.
- Mettre en place et suivre les outils digitaux, CRM et solutions collaboratives.
- Déployer un plan d'action opérationnel à 90 jours incluant onboarding, priorisation et suivi des résultats.



PUBLIC CONCERNÉ :

- Managers / Manageuses
- Créateurs d'entreprise
- Commerciaux
- TPE / PME
- Direction Commerciale



PRÉ-REQUIS :

- Aucun.



MODALITÉS :

- Délais d'accès de 30 J.
- Durée : 14 heures (2 journées)
- 5 à 12 participants maximum
- Formation collective
- Formation individuelle
- Formation en distancielle
- Formation en présentielle



MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Présentation : PowerPoint / Canva.
- Pédagogie participative.
- Échanges d'expérience.
- Exercices pratiques appliqués à des situations réelles.
- Support de cours remis aux participants.

2 impasse Paul Eluard 82100 CASTELSARRASIN 07 67 04 76 12 |
contact@sfformations.com Organisme de formation enregistré Enregistré sous
le numéro 768 200 998 82 Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.
SAS au capital social de 1 000€ - RCS Montauban SIREN 892 767 617 - TVA
FR70892767617

SF FORMATIONS

Siret: 89276761700012
1070 bd Blaise DOUMERC 82000 MONTAUBAN
Tel: 07 67 04 76 12 - Mail: contact@sfformations.com



Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

N'hésitez pas à le préciser lors de l'inscription.

CONTENU

MODULE 1 : Mindset du commercial haut niveau

- Adopter une posture orientée performance et création de valeur.
- Clarifier une offre commerciale différenciante et impactante.



EVALUATION :

- QUIZ.



OUTILS PÉDAGOGIQUES :

- Support de cours remis aux participants.

MODULE 2 : Intelligence d'allocation commerciale

- Prioriser ses actions et cibler les opportunités à fort potentiel.
- Optimiser l'allocation des ressources pour maximiser les résultats.



EVALUATION :

- QUIZ.

2 impasse Paul Eluard 82100 CASTELSARRASIN 07 67 04 76 12 |
contact@sfformations.com Organisme de formation enregistré Enregistré sous
le numéro 768 200 998 82 Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.
SAS au capital social de 1 000€ - RCS Montauban SIREN 892 767 617 - TVA
FR70892767617

SF FORMATIONS

Siret: 89276761700012
1070 bd Blaise DOUMERC 82000 MONTAUBAN
Tel: 07 67 04 76 12 - Mail: contact@sfformations.com



OUTILS PÉDAGOGIQUES :

- Support de cours remis aux participants.

MODULE 3 : Stratégie de conquête multicanal

- Structurer une stratégie de prospection cohérente et efficace.
- Activer plusieurs canaux de manière complémentaire pour générer des opportunités.



EVALUATION :

- QUIZ.



OUTILS PÉDAGOGIQUES :

- Support de cours remis aux participants.

MODULE 4 : Marketing au service de la performance

- Comprendre et mobiliser le marketing pour soutenir la performance commerciale.
- Aligner les actions marketing avec les objectifs stratégiques.



EVALUATION :

- QUIZ.



OUTILS PÉDAGOGIQUES :

- Support de cours remis aux participants.

2 impasse Paul Eluard 82100 CASTELSARRASIN 07 67 04 76 12 |
contact@sfformations.com Organisme de formation enregistré Enregistré sous
le numéro 768 200 998 82 Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.
SAS au capital social de 1 000€ - RCS Montauban SIREN 892 767 617 - TVA
FR70892767617

SF FORMATIONS

Siret: 89276761700012
1070 bd Blaise DOUMERC 82000 MONTAUBAN
Tel: 07 67 04 76 12 - Mail: contact@sfformations.com



MODULE 5 : Stratégie OKR

- Définir des objectifs et mesurables pour guider les actions.
- Suivre l'avancement et la réalisation des résultats avec méthode.



EVALUATION :

- QUIZ.



OUTILS PÉDAGOGIQUES :

- Support de cours remis aux participants.

MODULE 6 : KPI et tableaux de bord stratégiques

- Identifier les indicateurs pertinents pour mesurer l'efficacité des actions.
- Construire et exploiter des tableaux de bord pour piloter et ajuster la performance.



EVALUATION :

- QUIZ.



OUTILS PÉDAGOGIQUES :

- Support de cours remis aux participants.



www.sfformations.com



07.67.04.76.12

2 impasse Paul Eluard 82100 CASTELSARRASIN 07 67 04 76 12 |
contact@sfformations.com Organisme de formation enregistré Enregistré sous
le numéro 768 200 998 82 Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.
SAS au capital social de 1 000€ - RCS Montauban SIREN 892 767 617 - TVA
FR70892767617