

# **PROGRAMME DE FORMATION**

## **Transformer la stratégie en résultats mesurables**

### **OBJECTIFS GÉNÉRAUX :**

Transformer sa stratégie en résultats concrets et mesurables grâce à un pilotage basé sur les indicateurs et les objectifs clés.

### **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :**

- 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
- 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 pour optimiser la performance commerciale.
- Déployer un plan d'action opérationnel à 90 jours, incluant Oneboarding, priorisation et suivi des résultats.



### **PUBLIC CONCERNÉ :**

- TPE / PME
- Direction Commerciale
- Managers/ Manageuses

## SF FORMATIONS

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



### PRÉ-REQUIS :

- Expérience en management souhaité



### MODALITÉS :

- Délais d'accès de 30 J
- Durée : 1 journée, 7 heures
- 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

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

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

# SF FORMATIONS

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



## CONTENU

### MODULE 1 - Marketing au service de la performance

- Comprendre et mobiliser le marketing pour soutenir la performance commerciale
- Aligner les actions marketing avec les objectifs stratégiques de l'entreprise



#### EVALUATION :

- QUIZZ

### MODULE 2 - Stratégie OKR

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



#### EVALUATION :

- QUIZZ

### MODULE 3 : 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 :

- QUIZZ



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



**07.67.04.76.12**

2 impasse Paul Eluard 82100 CASTELSARRASIN 07 67 04 76 12 |  
[contact@sfformations.com](mailto: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