



Rendre la stratégie commerciale opérationnelle

Mercuri International

Présentation du programme

Rendre la stratégie commerciale opérationnelle

Mercuri International

La capacité à penser de manière stratégique et à développer une stratégie solide est essentielle pour les managers commerciaux.

C'est en formulant et en suivant une stratégie gagnante que vous pouvez garantir le succès durable de votre entreprise.

Dans ce programme, vous explorerez ce qu'est une stratégie, comment la concevoir, mobiliser les ressources adéquates pour sa mise en œuvre, et quelles compétences développer pour penser stratégiquement en tant que manager.

Public cible

Managers commerciaux et professionnels de la vente souhaitant mieux comprendre comment créer et exécuter une stratégie commerciale gagnante.

Durée

Contenu digital : 1 heure

Format de diffusion

100 % digital ou mixte (présentiel et/ou classe virtuelle).

Modules interactifs, vidéos, exemples, exercices pratiques, questionnaires, documents téléchargeables et forums d'échanges pour interagir avec la communauté.

Le contenu est accessible sur ordinateurs, tablettes et smartphones.

Aperçu du contenu

1

Management stratégique des ventes

- Découvrez ce qui définit une stratégie commerciale gagnante, et comment la formuler, la planifier et la mettre en œuvre avec votre équipe de vente.

2

Pensée stratégique

- Apprenez à développer un état d'esprit stratégique en tant que manager commercial, afin d'assurer le succès durable de votre entreprise dans les années à venir.

3

Pensons stratégie !

- Créez une stratégie commerciale performante et aidez votre à la mettre en œuvre efficacement.

Parcours d'apprentissage



Également disponible avec des sessions en présentiel ou en classe virtuelle tout au long du parcours.



Bienvenue



Sondage



Module
digital



Essentiels

Management stratégique des ventes



Vidéo interactive



Question
ouverte



Module
digital

Pensée stratégique



Quiz final



Certification du
parcours

Description du contenu

Étape 1: Management stratégique des ventes

Qu'est-ce qu'une stratégie commerciale et comment la piloter ?

Comprendre ce qu'est (et ce que n'est pas) une stratégie, ainsi que la manière de la formuler, planifier et exécuter avec votre équipe, est une compétence essentielle pour tout manager commercial.

Les participants découvrent :

- Ce que signifie réellement le mot « stratégie » dans le contexte de l'entreprise.
- Les 4 éléments clés qui composent une stratégie gagnante.
- Comment formuler une stratégie efficace et mobiliser leur équipe pour la mettre en œuvre.
- Quels outils business utiliser pour planifier et exécuter une stratégie avec succès.



Étape 2: La pensée stratégique

La pensée stratégique est la clé du succès en entreprise.

- Découvrez ce que signifie penser de manière stratégique, les qualités à développer pour adopter un état d'esprit stratégique, et comment créer un environnement favorable à l'émergence et à la réussite des stratégies.

Dans cette étape, les participants :

- Comprennent l'importance de la pensée stratégique pour assurer un succès durable dans le temps
- Découvrent les 4 types de penseurs stratégiques
- Identifient les 6 qualités des penseurs hautement stratégique et apprennent à les développer.
- Explorent comment instaurer un environnement propice à la pensée stratégique au sein de leur équipe, en favorisant l'ouverture et la créativité.
- Approfondissent la démarche à suivre pour penser et agir plus stratégiquement au quotidien.





Grow your people
Grow your business