

Responsable commercial(e)

Ce programme complet prépare les futurs responsables commerciaux à piloter efficacement une activité de vente. Il combine stratégie, management et techniques commerciales pour permettre aux participants de structurer un plan d'action, développer leur portefeuille clients, animer une équipe performante et suivre les résultats. À l'issue de la formation ils seront capables de conjuguer vision stratégique et efficacité terrain.

Durée: 70.00 heures (10.00 jours)

Profils des apprenants

- Commercial(e) ou responsable commercial(e)

Prérequis

- Maîtriser la langue française à l'oral et l'écrit

Accessibilité et délais d'accès

EUREKA met en place des actions de formation directement au sein des entreprises.

De fait, si des personnes en situation de handicap souhaitent bénéficier de ces actions d'enseignement, l'employeur est tenu d'organiser l'accès à une salle adaptée pour la participation de la personne à la session de formation et de mettre à disposition les équipements nécessaires au déroulement de cette formation.

Dans le cas d'une sollicitation directe par une personne en situation de handicap, il est possible de nous contacter pour que nous étudions les possibilités d'adaptations ou que nous orientons la personne vers un réseau de référent qui pourra prendre en charge cette demande.

Le délai d'accès pour cette formation est de 1 semaine

Le nombre de participants à cette formation est compris entre et

Qualité et indicateurs de résultats

Le taux de satisfaction de nos apprenants sur la formation Responsable commercial(e) est de 95%

Objectifs pédagogiques

- Développer des compétences en stratégie commerciale et marketing
- Maîtriser les techniques de communication et de commercialisation, y compris digitales
- Élaborer et exécuter un plan d'action commercial efficace
- Gérer un portefeuille client de manière optimale
- Piloter des projets commerciaux avec succès

Contenu de la formation

- Commercialisation et communication digitale
 - Introduction aux principes de la communication digitale
 - Identifier les différents canaux de communication : réseaux sociaux, sites web, emailing
 - Analyse des comportements des clients en ligne
 - Ateliers pratiques : créer une campagne de communication digitale fictive
 - Études de cas sur des campagnes digitales réussies
 - Techniques pour convertir les prospects en ligne en clients
 - Introduction aux outils CRM pour la gestion commerciale
 - Suivi et analyse des KPIs dans une stratégie digitale
 - Simulation : élaboration d'une stratégie de communication et commercialisation digitale
- Stratégie et marketing

- Les concepts clés : segmentation, ciblage, positionnement (STP)
- Études de marché et analyse des tendances
- Ateliers : définir une stratégie marketing pour un cas fictif
- Analyse SWOT d'une entreprise
- Élaboration d'une proposition de valeur unique
- Stratégies marketing innovantes
- Travaux en groupe : construire une stratégie marketing complète
- Présentation des projets devant le groupe ou le formateur
- Plan d'action commercial
 - Les étapes clés pour créer un plan d'action commercial efficace
 - Études de cas sur des plans d'action réussis
 - Simulation : mise en place d'un plan d'action commercial
 - Techniques pour suivre l'exécution d'un plan d'action commercial
 - Identifier les obstacles courants et y remédier
 - Coaching individuel sur la création d'un plan d'action adapté à un contexte réel.
- Gestion de portefeuille client
 - Les fondamentaux de la gestion de portefeuille client
 - Segmenter les clients selon leur potentiel et leur rentabilité
 - Étude de cas : stratégie de gestion d'un portefeuille client complexe
 - Ateliers pratiques : évaluation d'un portefeuille fictif
 - Stratégies de fidélisation client
 - Techniques de négociation et gestion des conflits avec les clients.
 - Jeux de rôles : simulation de gestion de clients difficiles
 - Plan de suivi et de fidélisation pour un portefeuille client fictif
- Conduite du projet
 - Introduction aux méthodologies de gestion de projet (cascade, agile)
 - Définir les objectifs, livrables et étapes d'un projet commercial
 - Utilisation d'outils : Trello, Asana, MS Project
 - Simulation : création d'un plan de projet commercial
 - Études de cas : gestion de projets complexes
 - Gestion des équipes et communication dans le cadre d'un projet
 - Présentation des projets élaborés par les participants
 - Synthèse des compétences acquises et remise des attestations de formation

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Nos formateurs ont une solide expérience professionnelle dans le domaine enseigné, de l'encadrement de groupe et de la formation professionnelle. Titulaires des diplômes/titres/certificats requis Au-delà de l'expérience et des compétences requises, nos formateurs sont régulièrement formés.

Moyens pédagogiques et techniques

- Supports de formation fournis aux stagiaires (présentations, fiches techniques, documents de synthèse)
- Matériel pédagogique adapté vidéoprojecteur, paperboard, tableau blanc, ordinateurs ou tablettes si nécessaire
- Outils interactifs, études de cas, mises en situation, quiz, jeux pédagogiques, plateformes numériques

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires et le formateur
- Suivi pédagogique assuré tout au long de la formation par l'équipe de formateurs (présence, participation, progression)
- Évaluation des acquis via des questionnaires, des études de cas, des mises en situation ou des exercices pratiques adaptés aux objectifs de la formation
- Remise d'une attestation de fin de formation mentionnant la nature, la durée et les résultats obtenus (le cas échéant)
- Questionnaire de satisfaction à chaud rempli par les stagiaires pour évaluer la qualité de la formation et l'atteinte des objectifs
- Évaluation à froid pour mesurer la mise en application sur le terrain et l'impact professionnel

EUREKA

135 impasse du Chasselas

83210 La Farlède

Email : sbru@eureka-competences.fr

Tel : +33955779086



Prix : Tarif sur devis selon durée et catégorie(s) choisie(s) disponible(s) sur simple demande

À : formation@eureka-competences.fr ou au 09 55 77 90 86

Dernière mise à jour : 16/07/2025