PROGRAMME DE FORMATION

Stratégie Commerciale et Performance des Ventes

Commerce, Marketing & Vente

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0756	V2026-004	3 novembre 2026	Commerce, Marketing & Vente

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
21 h	Distanciel asynchrone (e-learning) · Présentiel	6 modules 18 leçons	Attestation et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

- À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :
- - analyser son marché, sa concurrence et sa situation commerciale ;
- - définir des cibles, un positionnement et des objectifs commerciaux cohérents ;
- - construire un plan d'action commercial et en estimer les moyens ;
- - choisir les indicateurs de performance adaptés et construire un tableau de bord commercial ;
- - analyser les écarts entre objectifs et résultats et décider des actions correctives ;
- - organiser, animer et suivre une équipe ou une activité commerciale ;
- - établir des prévisions de ventes et piloter son portefeuille d'affaires.

L'essentiel de la formation

Public visé

Responsables commerciaux, managers d'équipes de vente, commerciaux expérimentés, créateurs ou dirigeants d'entreprise et toute personne chargée de définir ou de piloter une activité commerciale.

Prérequis

- Intermédiaire : une première expérience de la vente ou de la relation client est recommandée pour tirer pleinement parti de la formation.
- Connaître les bases de la vente et de la relation client
- Savoir utiliser un tableur à un niveau simple
- Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
- Disposer d'une connexion Internet
- Disposer d'une adresse électronique

Modalités et déroulement

Formation à distance sur la plateforme WILL FORMATION, avec accès individuel aux contenus, exercices et quiz, en entrées et sorties permanentes. Un accompagnement pédagogique est assuré pendant toute la durée du parcours. Selon les besoins, la formation peut aussi être organisée en classe virtuelle ou en présentiel, dans les conditions convenues lors de l'inscription.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques sous forme de contenus en ligne
- Études de cas d'entreprises
- Exercices d'application : diagnostic, plan d'action, tableau de bord
- Quiz d'auto-évaluation
- Accompagnement pédagogique à distance

Répartition du temps de formation : **21 %** théorique · **48 %** pratique · **31 %** évaluation

Moyens pédagogiques et techniques

- Accès individuel à la plateforme WILL FORMATION
- Contenus pédagogiques consultables à distance
- Modèles de plan d'action et de tableau de bord
- Quiz et exercices en ligne
- Accompagnement pédagogique à distance pendant la durée du parcours

Modalités d'évaluation

- Positionnement initial au démarrage du parcours
- Évaluations formatives par quiz et exercices tout au long du parcours
- Évaluation finale des acquis sous forme de questionnaire et d'étude de cas

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les personnes en situation de handicap sont invitées à signaler leurs besoins lors de leur demande d'inscription. Une étude personnalisée est réalisée afin de définir les adaptations pédagogiques, techniques ou organisationnelles appropriées. Lorsque le besoin ne peut pas être satisfait directement, une orientation vers un partenaire ou une structure spécialisée est proposée.

Référent handicap : **handicap@will-formation.com**

Tarif de la formation

Prix : **1 100 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

6 modules, 18 leçons — durée totale 21 h.

01 Analyser son marché et son environnement

1. Étude de marché et analyse de la concurrence
2. Diagnostic interne et externe : la matrice SWOT
3. Segmentation, ciblage et positionnement

02 Construire sa stratégie commerciale

1. Définir des objectifs commerciaux mesurables
2. Politique d'offre et de prix
3. Choisir ses canaux de vente et de distribution

03 Élaborer le plan d'action commercial

1. Structurer le plan d'action commercial
2. Estimer le budget et les moyens nécessaires
3. Planifier et répartir les actions

04 Piloter la performance commerciale

1. Les indicateurs clés de la performance commerciale
2. Construire un tableau de bord commercial
3. Analyser les écarts et décider des actions correctives

05 Organiser et animer l'équipe commerciale

1. Organiser les secteurs et les portefeuilles clients
2. Fixer des objectifs individuels et suivre les résultats
3. Motiver et accompagner les commerciaux

06 Prévoir et optimiser les ventes

1. Prévisions de ventes et suivi du portefeuille d'affaires
2. La gestion de la relation client au service du pilotage
3. Démarche d'amélioration continue de la performance commerciale