

# PROGRAMME DE FORMATION DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET PILOTAGE DE LA CROISSANCE

V1 du 31/08/2025

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Améliorer ses ventes et structurer la croissance de son activité
- Mettre en place des outils de pilotage et de financement

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les leviers du développement commercial.
- Structurer une stratégie commerciale efficace.
- Maîtriser les outils de pilotage de la croissance.
- Développer des compétences en suivi de performance et en prise de décision commerciale.

## PUBLICS VISES

- Porteurs de projets
- Étudiants en entrepreneuriat
- Demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion
- Toute personne souhaitant lancer une activité

## PREREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire

## POSITIONNEMENT

- Entretien individuel
- Tests de positionnement

## MODALITES D'ORGANISATION

La formation est organisée en continu et est personnalisable selon les parcours professionnels de chaque candidat.

- **Lieu de formation :** I Consulting, 10 rue André Gide – 76000 Rouen
- **Type de formation :** Formation collective
- **Durée :** 21 heures
- **Dates :** Nous consulter
- **Tarif (A partir) :** 1850 euros TTC

## MODALITES D'ACCES A LA FORMATION

La formation est accessible dans un délai de **5 jours ouvrés** après validation de l'inscription.

## MODALITES DE RETRACTATION

Le participant dispose d'un délai légal de 14 jours calendaires à compter de la signature du contrat/convention pour se rétracter, sans frais. Au-delà, toute annulation sera soumise aux conditions générales de vente.

## MODALITES DE FINANCEMENT

- Dispositifs de financement de France travail
- Plan Régional de Formation.
- Plan de développement des compétences de l'entreprise
- FIF-PL (Fonds Interprofessionnel de Formation des Professions Libérales)
- AGEFICE : pour les dirigeants non-salariés du commerce, de l'industrie et des services.
- Autofinancement

I CONSULTING

Siège : 10 Rue André Gide 76000 Rouen

833 096 001 R.C.S. Rouen – APE 7022Z – NDA : 28760772476

Tél : [Contact@iconsulting-pro.fr](mailto:Contact@iconsulting-pro.fr) – Tél : 07 45 10 13 40 - <https://iconsulting-pro.fr/>

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### Module 1 : Fondamentaux du développement commercial

- Définition et enjeux du développement commercial.
- Cycle de vente et parcours client.
- Analyse du marché et positionnement concurrentiel.
- Segmentation clients et ciblage.

*Exercice pratique :*

- *Identifier 3 segments de clients prioritaires pour son entreprise.*

### Module 2 : Stratégie commerciale et plan d'action

- Construction d'un plan commercial : objectifs, cibles, actions.
- Définition des indicateurs de performance (KPI).
- Stratégies de prospection et de fidélisation.

*Exercice pratique :*

- *Rédiger un plan commercial de 3 mois pour son activité.*

### Module 3 : Techniques de prospection et de vente

- Prospection : canaux et méthodes (téléphone, mail, réseaux sociaux).
- Script de vente et argumentaire.
- Techniques de négociation et traitement des objections.
- Fidélisation et suivi client.

*Exercice pratique :*

- *Préparer un pitch commercial de 2 minutes pour son produit/service.*

### Module 4 : Marketing et communication commerciale

- Marketing mix et positionnement produit/service.
- Stratégie digitale : réseaux sociaux, email marketing, publicité en ligne.
- Communication commerciale : messages, storytelling et branding.

*Exercice pratique :*

- *Créer une campagne de communication simple pour son entreprise.*

### Module 5 : Pilotage de la performance commerciale

- Tableaux de bord commerciaux et KPI.
- Analyse des ventes et identification des leviers de croissance.
- Prévision des ventes et planification des actions correctives.

*Exercice pratique :*

- *Créer un tableau de bord commercial avec indicateurs clés pour son activité.*

### Module 6 : Gestion de la relation client et fidélisation

- CRM et outils de suivi client.
- Parcours client et satisfaction.
- Programmes de fidélité et relation personnalisée.

*Exercice pratique :*

- *Élaborer un plan de fidélisation pour ses clients existants.*
- *Grille de suivi de satisfaction client.*

## Module 7 : Stratégie de croissance et plan d'action global

- Analyse stratégique globale : forces, faiblesses, opportunités, menaces.
- Choix des leviers de croissance prioritaires.
- Roadmap commerciale et budget prévisionnel.
- Suivi et ajustement continu.

### Exercice pratique :

- *Créer une feuille de route de développement commercial sur 12 mois.*

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance théorie / pratique.
- Études de cas réels et exercices applicables.
- Travaux en groupe et jeux de rôle.
- Supports visuels : slides, schémas, modèles de documents.

## MOYENS TECHNIQUES

- Salle équipée (en présentiel) :
  - Vidéoprojecteur ou écran interactif
  - Paperboard / tableau blanc
  - Matériel de brainstorming (post-it, feutres, grandes feuilles)
- Supports fournis aux stagiaires :
  - Support de cours (PDF ou papier)
  - Fiches outils (SWOT, canevas de proposition de valeur, fiche persona, fiche projet)
  - Carnet de bord individuel pour formaliser l'idée en opportunité

## ACCOMPAGNEMENT PEDAGOGIQUE

- Possibilité d'échanges personnalisés en fin de session pour valider le plan d'action individuel.
- Mise en relation avec des structures d'accompagnement à la création

## FORMATEUR

La formation est animée par des formateurs-consultants spécialisés en entrepreneuriat et accompagnement de projets. Ils disposent d'une expérience significative dans la création et le développement d'entreprises, ainsi que dans l'accompagnement de porteurs de projets.

## SUIVI DE LA FORMATION

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée
- Contrôle de l'assiduité et de la participation active aux exercices et ateliers.
- Échanges réguliers avec le formateur pour ajuster le rythme et les contenus si nécessaire.

## EVALUATION DE LA FORMATION

### Évaluation des acquis

- **Évaluations formatives tout au long de la formation :**
  - exercices pratiques
  - jeux de rôle
  - restitutions orales en groupe.
- **Évaluation sommative en fin de formation :**
  - auto-évaluation de l'apprenant sur ses compétences acquises.

# PROGRAMME DE FORMATION DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET PILOTAGE DE LA CROISSANCE

V1 du 31/08/2025

## Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire de satisfaction rempli par chaque participant à la fin de la session.
- Bilan à chaud sur les points forts et axes d'amélioration de la formation.

## Attestation de fin de formation et un certificat de réalisation

Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant précisant :

- les objectifs,
- la durée,
- les compétences visées,
- les résultats de l'évaluation finale.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous étudions avec chaque participant les possibilités d'adaptation pédagogiques, organisationnelles et matérielles afin de favoriser son apprentissage. **Notre référent handicap Farid IKHELEF est disponible pour accompagner toute demande spécifique.**

## INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS

### I CONSULTING

10 Rue André Gide 76000 Rouen

Tél : 09 84 32 65 85 - 07 45 10 13 40

Mél : [Contact@iconsulting-pro.fr](mailto:Contact@iconsulting-pro.fr)