

Choix stratégique du développement commercial

Objectifs

Ce programme de formation propose plusieurs modules :

1. Conception d'une stratégie commerciale et marketing 4.0
2. Développement d'une stratégie de marketing digital
3. Structuration et digitalisation du Service Commercial & Études
4. Mise en œuvre d'actions de développement digital
5. Création et utilisation d'outils de pilotage commercial

Modalité et lieu

En présentiel

ARIA Hauts-de-France (Hénin-Beaumont)

Durée & tarif

Selon la formule choisie

Grille ci-jointe tarifs & dates

6 à 8 participants



Public et prérequis

Technico-Commerciaux, Chargés d'affaires, Chefs de projet, Ingénieurs commerciaux, Direction

Aucun pré-requis.

Intervenants

Cabinet COHESIUM

Module 1 - Conception d'une stratégie commerciale et marketing 4.0 (1 jour)

- Apprentissage du choix stratégique de filières cibles.
- Identification et qualification des prospects.
- Maîtrise des modes d'approche commerciale (prospection directe, réseaux, etc.).

Module 3 - Structuration et digitalisation du Service Commercial & Études (1 jour)

- Définition des rôles et missions au sein du service.
- Optimisation des processus internes pour une gestion commerciale 4.0.
- Développement de compétences en organisation et en gestion d'équipe.

Module 5 - Création et utilisation d'outils de pilotage commercial (1 jour)

- Conception, mise en place et analyse de tableaux de bord.
- Animation et suivi des réunions commerciales pour mesurer la performance et ajuster les stratégies.

Module 2 - Développement d'une stratégie de marketing digital (2 jours)

- Élaboration d'une offre claire et attractive.
- Construction d'argumentaires de vente performants.
- Mise en place d'un plan de communication efficace.

Module 4 - Mise en œuvre d'actions de développement digital (2 jours)

- Techniques de prospection des donneurs d'ordres ciblés.
- Planification et organisation des rendez-vous commerciaux.

Choix stratégique du développement commercial

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie impliquante et pratique, permanente interactivité ;
- Jeux de rôle et cas pratiques ;
- Support en fin de session ;

Evaluation

Grille de positionnement ARIA (avant et après)

Dates et tarifs (adhérents - non-adhérents : nous consulter)

Module 1 1 jour	Module 2 2 jours	Module 3 1 jour	Module 4 2 jours	Module 5 1 jour
1540€ HT* 1680€ HT**	3080€ HT* 3360€ HT**	1540€ HT* 1680€ HT**	3080€ HT* 3360€ HT**	1540€ HT* 1680€ HT**
12/06/2025	24/06 et 30/06/2025	9/09/2025	16 et 25/09/2025	7/10/2025

* tarif adhérent / **tarif non-adhérent

**Vous souhaitez vous inscrire ? L'équipe formation est à votre écoute
(formation@ariahdf.fr - 03 74 01 06 33).**



**Nous sommes certifiés Qualiopi (possibilité prise en charge OPCO)
Prise en charge possible par le dispositif ARINNOV 3 : vérifiez avec nous
si vous êtes éligible.**



*Pour le public en situation d'handicap et afin de mettre en place les modalités pratiques nécessaires, merci de nous
contacter directement au 03 74 01 06 33 ou formation@ariahdf.fr*

