

Développer la stratégie commerciale

Infos pratiques

- > ECTS : 4.5
- > Nombre d'heures : 24.0
- > Niveau d'étude : BAC +5
- > Période de l'année : Enseignement neuvième semestre
- > Méthodes d'enseignement : En présence
- > Forme d'enseignement : Cours magistral
- > Composante : Sciences économiques, gestion, mathématiques et informatique
- > Code ELP : 4EgET903

Présentation

Développer sa stratégie commerciale au démarrage d'une activité commerciale :

- 1) Réaliser son étude de marché
- 2) Définir sa vision, ses valeurs et sa différenciation
- 3) définir ses produits et services
- 3) Définir son Plan d'Action commerciale sur 1 an

Objectifs

- Concevoir une stratégie commerciale cohérente,
- assurer son déploiement (plan d'action commerciale)
- mesurer sa pertinence (indicateurs de suivi)
- la défendre à l'oral (donner envie d'investir dans son entreprise).

Évaluation

Session unique :

Rapport écrit et/ou QCM d'une durée maximale de 2H (en présentiel ou en distanciel) (50%) et note de participation orale ou de soutenance orale (50%).

Bibliographie

- B. A. – BA de la stratégie commerciale de Thomas Dupont – Edition Studyrama (2011) – Collection Vocatis – 208 pages
- Bâtir son plan stratégique commercial de Bernard Cardona – édition GUALINO EDITIONS 27 juin 2017 - collection en poche - 48 pages