

# Élaborer la stratégie commerciale de son entreprise

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

MODULA FORMATION  
Emilie CRAVEA  
05.56.44.58.68  
contact@modula-formation.com

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Inscription directe ou par un conseiller  
en insertion professionnelle

### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

### Conditions d'accès :

Si vous êtes en situation de handicap, merci  
de nous contacter afin que nous puissions  
vous accompagner et vous orienter au mieux  
dans votre demande et vos démarches.

### Prérequis pédagogiques :

Aucun prérequis.

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Identifier les axes de développement d'une entreprise Élaborer une stratégie efficace de développement commercial

## Contenu et modalités d'organisation

Analyse de l'entreprise • Analyser les différents « business model » • Analyser son activité et définir des axes de développement • Comprendre son environnement et l'analyser • Confirmer que l'offre commerciale répond aux besoins du marché ciblé • Créer et mettre en place des actions de veille afin de rester à l'écoute du marché Définir sa stratégie de développement • Sélectionner les choix des scénarios stratégiques en cohérence avec le projet • Identifier des priorités en fonction de l'attractivité et de la rentabilité de l'activité Mettre en place sa stratégie de développement • Détecter les difficultés potentielles et les marges de progrès • Analyser la rentabilité de ses produits et services (ROI) • Sélectionner ses axes de développement en fonction de sa rentabilité • Optimiser la gestion, l'organisation et la rentabilité Gérer la relation client • Placer le client au cœur du système • Développer et enrichir la base de données clients • Maîtriser les outils de gestion de la relation client

Parcours de formation personnalisable ?  Oui  Type de parcours  Mixte

## Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

## Et après ?

Suite de parcours

**Non renseigné**

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00540527	du 16/01/2025 au 17/01/2025	Limoges (87)	MODULA FORMATION		Non éligible	
00540535	du 03/02/2025 au 04/02/2025	Bruges (33)	MODULA FORMATION		Non éligible	
00540523	du 27/02/2025 au 28/02/2025	La Rochelle (17)	MODULA FORMATION		Non éligible	
00540531	du 17/03/2025 au 18/03/2025	Bayonne (64)	MODULA FORMATION		Non éligible	

<b>00540528</b>	du 10/04/2025 au 11/04/2025	Limoges (87)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540536</b>	du 05/05/2025 au 06/05/2025	Bruges (33)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540524</b>	du 26/05/2025 au 27/05/2025	La Rochelle (17)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540532</b>	du 18/06/2025 au 19/06/2025	Bayonne (64)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540529</b>	du 10/07/2025 au 11/07/2025	Limoges (87)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540537</b>	du 28/07/2025 au 29/07/2025	Bruges (33)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540525</b>	du 01/09/2025 au 02/09/2025	La Rochelle (17)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540533</b>	du 25/09/2025 au 26/09/2025	Bayonne (64)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540530</b>	du 13/10/2025 au 14/10/2025	Limoges (87)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540538</b>	du 12/11/2025 au 13/11/2025	Bruges (33)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540526</b>	du 24/11/2025 au 25/11/2025	La Rochelle (17)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	
<b>00540534</b>	du 11/12/2025 au 12/12/2025	Bayonne (64)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible	