Ce livret de suivi va t’accompagner tout au long de la formation.

Il va te permettre de suivre les mises en pratique concrètes pour ton projet.

Il permettra également aux évaluateurs de valider l’acquisition des compétences nécessaires à la certification.

L’objectif est de le compléter au fur et à mesure que tu avances sur chaque module.

**Présentation de l’entreprise**

Sa raison d’être

☞…

Ses valeurs

☞…

Ses offres

☞…

*Complète avec tous les éléments que tu souhaites.*

**Présentation de mon objectif**

A la fin des 3 mois de formation je souhaite avoir réalisé…

☞…

**Module 1**

**Analyser l’environnement commercial et**

**détecter les opportunités de croissance**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Rédiger un rapport de veille commerciale comprenant : les objectifs de la veille, la méthode et les outils utilisés pour réaliser la veille, un descriptif de 3 à 4 concurrents et l'analyse générale faisant ressortir les leviers de croissance pour l'entreprise. |

**Sur quelle offre ou quelle cible, je me concentre pour me rapprocher de mon objectif initial ?**

☞…

**1- Les objectifs de la veille**

☞…

**2- Quelle méthode est utilisée pour réaliser la veille ?**

☞…

**3- Quels outils sont utilisés pour réaliser la veille ?**

☞…

**4- Les concurrents identifiés (à détailler)**

☞Construit le support de ton choix.

**5- Analyse et leviers de changement**

Analyse

☞…

Les 3 leviers de changement priorisés :

☞…

**Module 2**

**Comprendre la clientèle et analyser les offres**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Créer une fiche profil client pertinente et compléter une fiche profil par type de client repéré. Puis compléter un tableau descriptif pour chacune des offres proposées. |

**1- Quels outils et méthodes sont utilisés pour recueillir les informations détaillées dans la fiche profil ?**

☞…

**2- Fiche profil type client**

*(Créé la fiche profil puis complète une fiche par type de profil client repéré)*

☞…

**3- Descriptif de l’offre phare choisie**

☞Construit le support de ton choix.

**Module 3**

**Définir les stratégies marketing et commerciale**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Décrire la stratégie marketing choisie en reprenant tous les éléments nécessaires (offre, prix, distribution, communication, positionnement, distribution, parcours client...) et les objectifs marketing traduits en objectifs commerciaux quantitatifs et qualitatifs. |

**1- Quels sont les enjeux de votre stratégie marketing ?**

☞…

**2- La stratégie marketing**

☞Construit le support de ton choix en reprenant au minimum les éléments (offre, prix, distribution, communication, positionnement, distribution, parcours client...).

**3- La stratégie commerciale**

☞…

**4- Les objectifs commerciaux quantitatifs et qualitatifs**

☞…

**Module 4**

**Construire un plan d'action commercial et analyser les retombées**

|  |  |
| --- | --- |
|  | A partir de la stratégie commerciale retenue et de l’analyse du précédent plan d’action, créez un plan d'action commercial présentant pour chaque action choisie : les objectifs, moyens mobilisés, budget, planification, indicateurs de suivi. |

**1- Quelle est l’analyse du précédent plan d’action commercial (freins et atouts) ?**

☞…

**2- Choix des grandes actions pour mettre en œuvre la stratégie commerciale**

☞…

**3- Plan d’action commercial**

☞Construit le support de ton choix en reprenant au minimum les éléments cités.

**4- Indicateurs de suivi et de résultat**

☞…

**Module 5**

**Présenter et soutenir un plan d'action commercial**

|  |  |
| --- | --- |
|  | En reprenant les éléments du livret, créer un support de présentation de votre plan commercial comprenant : des éléments chiffrés quantitatifs et qualitatifs, les réponses aux risques, avantages des choix réalisés pour répondre à la stratégie de l'entreprise et atteindre les objectifs fixés. |

☞Construit le support de ton choix en reprenant au minimum les éléments cités.