

## Travail et transitionS

Siège : 4 rue des Arpentis - 91 430 Vauhalan  
Secrétariat : 1 rue de l'Avenir - 31 800 Saint-Gaudens  
N°OF : 119 109 027 91

0782887479

contact@travail-transitions.fr



# Programme de formation

Date de génération : 19/08/2024

## Maîtriser les fondamentaux de la stratégie commerciale en restauration hors domicile

### But de la formation

Grâce à cette formation, construisez et déployez une stratégie commerciale efficace. Quels sont les principes fondamentaux d'une bonne stratégie commerciale et comment la mettre concrètement en œuvre ? Comment évaluer ses résultats et savoir quand il est nécessaire de réajuster sa stratégie ? Cette formation vous guidera à travers des cas concrets pour construire et déployer une stratégie commerciale solide et alignée avec vos objectifs de vente.

### Compétences visées

1. Comprendre les principes fondamentaux de la stratégie commerciale
2. Connaître les étapes de la mise en œuvre d'une stratégie commerciale
3. Concevoir et optimiser sa stratégie commerciale
4. Bâter et piloter le Plan d'Action Commercial

### Pré-requis

Connaître le secteur de la restauration collective

### Liste des référents

Référent administratif : contact@travail-transitions.fr

Référent pédagogique : Se référer au site web

Référent handicap : contact@travail-transitions.fr

### Type de public

Equipe commerciale, ADV, gestion

### Équipements nécessaires

Formation en présentiel

### Moyens pédagogiques

Supports de présentation classiques

### Documents remis en fin de formation

Présentation ppt Pistes d'actions

## Travail et transitionS

Siège : 4 rue des Arpentis - 91 430 Vauhalan  
Secrétariat : 1 rue de l'Avenir - 31 800 Saint-Gaudens  
N°OF : 119 109 027 91



0782887479

contact@travail-transitions.fr

## Méthodes pédagogiques

---

Méthode Active

## Durée

---

21 heures (3 jours).

## Programme

---

J1 :

- Comprendre les principes fondamentaux de la stratégie commerciale
- Connaître les étapes de la mise en œuvre d'une stratégie commerciale

J2 :

- Concevoir et optimiser sa stratégie commerciale
- Utiliser des outils d'analyse pour prendre des décisions stratégiques
- Évaluer les résultats de la mise en œuvre de la stratégie commerciale et savoir déployer les actions correctives nécessaires

J3 :

- Définir sa stratégie de prix et optimiser la rentabilité
- Bâtir et piloter le Plan d'Action Commercial • Tableaux de bord commercial : piloter la performance
- Mesurer la satisfaction client
- Transformer vos réclamations en opportunités

**Accessible aux personnes en situation d'handicap : non**