



SÉBASTIEN MORE

MODULE 6

Élaborer sa stratégie commerciale

PRINCIPES

FORMATION CRÉATION
D'ENTREPRISE

VERSION 1.0 - 05.05.2022



Une stratégie commerciale est un moyen de guider ses actions :

- ✓ En prenant en compte toutes les variables du marché
- ✓ En fonction de ses capacités et moyens mobilisables
- ✓ En fonction de ses objectifs
- ✓ En s'inscrivant sur le long terme

OBJECTIFS N°1

- ✓ Réaliser du chiffre d'affaires
- ✓ Conquérir des parts de marché à sa concurrence

Pourquoi avoir une stratégie commerciale ?

- ✓ **Vendre** ses produits/services est la raison d'être d'une entreprise
- ✓ Attaquer de **manière ordonnée** un marché
- ✓ Éviter de se disperser et resté concentré sur les **objectifs** de son Business Plan

Quand élaborer sa stratégie commerciale ?

- ✓ Après avoir identifié l'intérêt du projet et l'opportunité du marché
- ✓ Après avoir élaboré ses hypothèses de chiffre d'affaires

Comment élaborer sa stratégie commerciale ?



En choisissant
ses cibles



En définissant
son positionnement

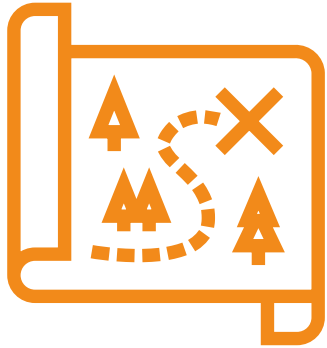
Vente

Communication

Marketing

Élaborer sa stratégie commerciale

Que retrouve-t-on dans une stratégie commerciale ?



**Le
marketing**



**La
vente**



**La
communication**