

# Formation - Faire évoluer la stratégie commerciale de sa TPE

Après quelques années, il est parfois utile de repenser sa stratégie commerciale. Oui mais comment faire ? C'est l'objet de cette formation.

Stratégie commerciale et organisation

Développement de son activité

CODE : 82683 | Mise à jour : 29/04/2026

## Objectifs

- Construire la stratégie commerciale de votre entreprise
- Décliner la stratégie commerciale de votre entreprise en plan d'action concret
- Suivre votre plan d'action

## Contenu de la formation

Dans une ambiance ludique et conviviale, le parcours de formation individuelle que nous vous proposons va vous permettre de comprendre comment construire et animer la stratégie commerciale qui vous ressemble et qui vous convient.

L'objectif est de rester très concret, proche de votre réalité d'entrepreneur.e. Nous profiterons d'être en format individuel/binôme pour accompagner votre montée en compétence de façon personnalisée et sur mesure en partant de votre situation actuelle et de votre objectif. Les échanges seront libres et bienveillants avec la formatrice pour permettre d'ancrer dans ses pratiques le changement de posture nécessaire.

Vous bénéficierez de 5 séances de formation en face à face (modules) réparties sur 5 semaines puis 1 séance un peu plus espacée dans le temps. Entre les modules en face à face, vous aurez du travail individuel asynchrone à réaliser pour ancrer les acquis de la formation dans le concret de votre TPE.

Les modules de formation en face à face seront organisés comme suit :

- Module 1 : Construire votre vision pour votre entreprise avec la méthode LEGO® SERIOUS PLAY® (2h)
- Module 2 : Construire vos offres à mettre en avant avec la méthode LEGO® SERIOUS PLAY® (2h)

## FORMATION MULTIMODALE

### PUBLIC CIBLE

Dirigeant.e de TPE qui est à un tournant de son activité

### PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

### DURÉE

2 jours et demi (17 heures)

### SESSION INTRA

2681 €

### GROUPE

Minimum 1 personne  
Maximum 2 personnes

- Module 3 : Construire le persona de vos cibles commerciales avec la méthode LEGO® SERIOUS PLAY® (2h)
- Module 4 : Formaliser votre stratégie commerciale (2h)
- Module 5 : Décliner votre stratégie en plan d'action commercial (2h)
- Module 6 : Suivre la mise en œuvre du plan d'action commercial (2h)

Comptez une heure de travail individuel entre chaque session en face à face.

Formation en hybride avec sessions en présentiel sur Nantes. Vous repartirez avec un kit de LEGO® qui pourra vous aider à réfléchir autrement dans tout type de contextes à la suite de la formation.

## Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Etude de votre cas concret

## Suivi, évaluation et sanction

### Suivi et évaluation des résultats

- Feuille d'émargement
- Formulaire d'évaluation de la formation
- Mises en situations

### Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

## Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

0% ( avis)

## Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

Non renseigné



Sylvie Péan

**La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !**

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial  
Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand,  
Espagnol



☎ 06 98 24 78 32

✉ [sylvie@trustinmove.com](mailto:sylvie@trustinmove.com)

Adresse postale : 20 Allée de la Maison Rouge 44000 Nantes

Site web : <https://trustinmove.com/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/sylviepean/>

## Biographie

### Osez, Vendez, Souriez !

Quoi ??? Quel est le lien entre la vente et le sourire ?

Et bien la **vente** ce sont des **relations humaines**, alors autant y mettre de la **joie** ! Et pour cela, il faut parfois oser. On essaye ensemble ?

Je suis Sylvie Péan et au travers de Trust in Move, j'aide des **PME industrielles** et des **entrepreneur·e·s** à mieux vendre. Comment ? Par de la formation (toujours dynamique !), de l'accompagnement individuel (maître-mot = bienveillance) ou du conseil stratégique (efficace).

### Prendre du plaisir à vendre, c'est possible !

J'utilise de nombreux outils et techniques (DISC, LEGO® SERIOUS PLAY®, Plus-Plus, mais aussi musique ou exercices d'impro) pour vous faire vivre une expérience unique qui vous donnera envie de recommencer... en vendant !

Au fait, j'interviens en **français, anglais, allemand ou espagnol** – présentiel ou à distance selon le besoin.

Pour en savoir plus sur mon parcours, RDV sur <https://www.linkedin.com/in/sylviepean/>

## Diplômes et formations

2025 : Formation Robustesse (de la performance à la robustesse), Geostipa, St Nazaire, France

2024 : Formation Six Bricks, Royaume des Briques, Angers, France

2023 : Certification Facilitatrice LEGO® SERIOUS PLAY®, AVEA Partners, Paris, France

2022 : Formation Diversité par l'inclusion, Ouvre-Boîtes, Nantes, France

2022 : Formation Communication Non Violente, Go Learning, Nantes, France

2022 : Secouriste en Santé Mentale, PSSM, Angers, France

2021 : Titre de formatrice professionnelle pour adultes, Lille, France

2021 : Sauveteur Secouriste du Travail, CDM Formation, Nantes, France

2021 : Certification praticienne DISC et Forces motrices, ASSESSMENT 24x7, Paris, France

2020 : E-transformer une formation présentielle, CAFOC Nantes, France

2019 : Formation Pédagogies Actives, CAFOC Nantes, France

2019 : Accompagner le changement, GP-Idesup, Paris, France

2000 : Diplôme d'Ingénieure généraliste HEI, spécialité conception mécanique, Lille (59)

1999 : 1 an Erasmus TUHH (Technische Universität Hamburg Harburg), Hambourg, Allemagne



**L'OUVRE-BOITES**

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation  
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



[www.corymbe.coop](http://www.corymbe.coop)

Téléphone : 02 28 21 65 10  
Courriel : [contact@corymbe.coop](mailto:contact@corymbe.coop)

Nos CGV : [www.corymbe.coop/cgv/](http://www.corymbe.coop/cgv/)

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire  
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État