

Formation - Faire évoluer et suivre 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 : 83048 | Mise à jour : 29/05/2026

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 dans votre quotidien de TPE

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) puis 1 séance par mois pendant 3 mois. 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 en présentiel et comme suit :

- Module 1 : Construire votre vision pour votre entreprise avec la méthode LEGO® SERIOUS PLAY® (2h)
 - Quelle est l'identité cœur de votre entreprise (Qu'est-ce qu'est sa mission, ce qui la rend unique ?)
 - Quelle est l'identité externe de votre entreprise

FORMATION MULTIMODALE

PUBLIC CIBLE

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

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

DURÉE

3 jours et demi (23 heures) : 16 heures en présentiel + 7 heures en distanciel asynchrone

SESSION INTRA

3523 €

GROUPE

Minimum 1 personne
Maximum 2 personnes

(comment votre entreprise est-elle perçue) ?

- Quelle est l'identité aspirationnelle de votre entreprise (où voulez-vous aller) ?
- Quelle est votre rôle dans votre entreprise (où est votre valeur ajoutée) ?
- **Module 2 : Construire vos offres à mettre en avant avec la méthode LEGO® SERIOUS PLAY® (2h)**
 - Quel est le portefeuille d'offres que mon entreprise propose (ou aimerait proposer) ?
 - Que contient chaque offre ?
 - Qu'est-ce qui rend votre offre unique ?
 - Quelles sont les limites de chaque offre ?
 - Quelle articulation entre les différentes offres ?
- **Module 3 : Construire le persona de vos cibles commerciales avec la méthode LEGO® SERIOUS PLAY® (2h)**
 - Quel est le profil de votre cible idéale (parcours, poste, identité...) ?
 - Quel est le contexte dans lequel se situe votre cible ?
 - Quel est le point de douleur principal de votre cible ?
 - Quel est votre anti-persona (la cible que vous ne voulez absolument pas) ?
- **Module 4 : Formaliser votre stratégie commerciale (2h) – en vous appuyant sur les précédents modules, vous apprendrez à poser clairement :**
 - Votre mission d'entreprise
 - A qui vous vendez (cibles)
 - Qu'est ce que vous vendez (offres, bénéfices client et avantages concurrentiels de chaque offre)
 - Où et comment vous vendez (schéma de prospection voire distribution)
 - Quel objectif commercial visez-vous ?
- **Module 5 : Décliner votre stratégie en plan d'action commercial (2h)**
 - Identifier vos prochaines actions commerciales
 - Prioriser les différentes actions
 - Établir comment vous prévoyez de les réaliser (moyens)
 - Fixer les échéances de réalisation
- **Module 6 : Suivre la mise en œuvre du plan d'action commercial (2h)**
 - Construire vos propres outils de suivi
- **Module 7 : Suivre la mise en œuvre concrète du plan d'action**

commercial dans votre quotidien (2h)

- Faire évoluer vos outils de suivi en fonction de la réalité du terrain
- Module 8 : Suivre la mise en œuvre concrète du plan d'action commercial dans votre quotidien aujourd'hui et à l'avenir (2h)
 - Établir définitivement vos outils de suivi et ancrer la routine de suivi du plan d'action commercial

Comptez une heure de travail individuel asynchrone d'approfondissement entre chaque session en face à face.

Les modules 1 et 2 pourront être rassemblés sur la même journée.

Dans ce cas, il y aura 2 heures de travail individuel asynchrone entre les modules 2 et 3.

Il en est de même pour les modules 3 et 4 qui peuvent aussi être rassemblés sur une seule journée. Dans ce cas, il y aura 2 heures de travail individuel asynchrone entre les modules 4 et 5.

Formation en hybride avec 8 sessions en présentiel sur Nantes et environ 7 heures de travail asynchrone à distance. Le temps de travail individuel asynchrone est estimé et dépend de chacun.e.

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.

La méthode LEGO® SERIOUS PLAY® est une méthode de créativité et d'apprentissage issue d'une collaboration entre le service R&D du Groupe LEGO®, le laboratoire de psychologie Imagination Lab de l'Université de Lausanne et le MIT. Cette méthode qui existe depuis 1995 permet notamment au cerveau de basculer en mode adaptatif et d'intégrer la complexité. Par ailleurs elle augmente le sentiment d'efficacité personnelle et l'ancrage, tous deux indispensables à toute pédagogie efficace. Plus d'informations sur la méthode sur <https://seriousplay.community/france/quoi/>.

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
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Mises en situations

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

- Rendu de devoirs à distance

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

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

Téléphone : 02 28 21 65 10
Courriel : contact@corymbe.coop

Nos CGV : 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