# PROGRAMME DE FORMATION

# Choisissez vos circuits de distribution : un enjeu stratégique

| | | |
|---|---|---|
| **DUREE :** 7,00 h | | **PUBLIC**<br>Dirigeants de TPE, Directeurs commerciaux et marketing, Chefs de produits |
| | Présentiel | **PRE-REQUIS**<br>Être impliqué dans la stratégie commerciale |

**Pour optimiser vos ressources**

## OBJECTIFS DE FORMATION

- Détecter les différentes opportunités commerciales
- Comparer toutes les pistes de réflexion en utilisant des outils pragmatiques
- Hiérarchiser ses cibles avec objectivité pour partir gagnant

## DESCRIPTION & CONTENU

**Les cibles commerciales**

- Définition
- Le lien avec la stratégie de l'entreprise
- Le lien avec le domaine d'activité stratégique (DAS)

**Projection de vos différentes cibles commerciales**

- Les critères de sélection : barrières à l'entrée, facteurs clés de succès, concurrence, marché
- L'outil de hiérarchisation de vos circuits : la matrice d'attrait (choix des cibles)
- Les points forts / faibles par rapport aux attentes et contraintes de chacun des segments visés

## MODALITES PEDAGOGIQUES

Apport pédagogique pour acquérir la méthode et en comprendre les enjeux

Atelier sur un exemple fictif ou le cas d'une entreprise participante

## MODALITES D'EVALUATION ET DE SUIVI

Attestation individuelle de fin de formation précisant les acquis du stagiaire.

## INFORMATIONS SUR L'ACCESSIBILITE

Si un bénéficiaire a des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez nous contacter au préalable afin que nous puissions, dans la mesure du possible, adapter la formation.

Pour une mise en relation avec notre référent handicap, contactez Valérie MANN : vmann@isara.fr ou 04 27 85 86 63

## CONTACT

Valérie MANN :
Tel : 04 27 85 86 63 / 06 46 54 27 84 Mail : vmann@isara.fr