

Contexte, besoin et objectifs de la certification

« Développer ses performances commerciales »

Tout chef d'entreprise ou commercial souhaite améliorer ou simplement optimiser sa fonction commerciale. En effet, le paradigme commercial se résume souvent à trouver la bonne prestation pour le bon prix au bon moment pour le client adapté. Cette affirmation semble évidente cependant, l'alchimie nécessaire à sa mise en place est assez fine à mettre en œuvre et impose un peu de méthode.

Nous proposons dans cette formation à destination des commerciaux de découvrir ou redécouvrir des outils commerciaux et les mettre en place à travers un simulateur économique conçu et développé par Strat&Logic. Pendant la session de formation, l'apprenant suivra un programme lui permettant d'accéder aux compétences suivantes :

- C1 – Construire et piloter des tableaux de bord commerciaux
- C2 – Mettre en place des outils d'analyse conjoncturelle
- C3 – Mettre en place des outils d'analyse concurrentielle
- C4 – Négocier efficacement
- C5 – Comprendre et identifier les bons outils commerciaux : cartes de fidélité, Bons de fin d'année, yield management...
- C6 – Comprendre et répondre à un appel d'offre
- C7 – identifier et améliorer son business model
- C8 – Évaluer la performance d'un investissement

Pour atteindre cet objectif ambitieux, nous immergerons l'apprenant à la tête d'une entreprise virtuelle. Il devra ainsi piloter sa fonction commerciale et découvrira les éléments repris dans les compétences citées dans le référentiel et à son rythme. Il développera au fil du parcours ses compétences commerciales étiera ses compétences de connaissances plus théoriques fournies par l'enseignant et les documents de référence fournis.

Depuis sa création, en 2000, Strat&Logic réalise des formations auprès de plus de 600 stagiaires chaque année en finance d'entreprise, économie, stratégie et développement commercial. Strat&Logic a mis en place une suite de simulateurs pédagogiques permettant de convertir ses formations en parcours ludiques et impliquants pour les apprenants. Ces simulateurs sont également diffusés via le portail numérique de formation à de nombreuses écoles de management, écoles d'ingénieurs et établissements post bac (BTS, DUT...). Strat&Logic est également référencé est enregistré auprès du Rectorat de Lille en tant qu'établissement d'enseignement supérieur hors contrat (depuis 2012).

Strat&Logic dispose aujourd'hui des compétences et des outils permettant de répondre à l'ensemble des compétences nécessaires en management et en sciences de gestion pour un public débutant mais également confirmé.

Notre projet de certification « Développer ses performances commerciales » répond à un besoin d'optimisation de cette fonction clé pour les entreprises. **Son objectif est de vérifier et attester que le bénéficiaire maîtrise les éléments de la fonction commerciale.**

Référentiel de compétences et d'évaluation

« Développer ses performances commerciales »

Article L6113-6 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par la [Loi n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

Référentiel de compétences	Référentiel d'évaluation	
	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation
	<p><i>Note : Pendant la formation, l'apprenant pilotera une entreprise virtuelle (essentiellement la fonction commerciale). Les données et résultats issus de la simulation seront exploités pour toutes les évaluations présentées ci-dessous.</i></p>	
C1 – Construire et piloter des tableaux de bord commerciaux	Réalisation de tableaux de bord commerciaux permettant de suivre les ventes, leur évolution, le taux de service, les parts de marché... Mise en place des indicateurs visuels permettant une analyse rapide des tableaux	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Pertinence des indicateurs choisis • Pertinence des indicateurs visuels positionnés
C2 – Mettre en place des outils d'analyse conjoncturelle	Réalisation d'un tableau d'analyse conjoncturelle. Ce document devra en particulier présenter : <ul style="list-style-type: none"> • Le marché et son évolution • Les attentes du client (Facteurs Clés de Succès) • Les progressions • Les éventuelle barrières d'entrée 	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Justesse du tableau réalisé • Justesse de l'analyse des Facteurs Clé de Succès • Pertinence des barrières d'entrées identifiées.
C3 – Mettre en place des outils d'analyse concurrentielle	Réalisation d'un tableau de benchmarking permettant de comparer les offres concurrentes sur les facteurs clés de succès et d'en tirer des conclusions commerciales Mettre en place un graphique de comparaison des offres assurant une analyse juste et rapide.	<ul style="list-style-type: none"> • Justesse de l'analyse concurrentielle • Pertinence du graphique proposé

C4 – Négocier efficacement	Mise en situation avec un animateur d'une négociation commerciale concernant des matières premières. (Visioconférence de 15 minutes).	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Pertinence de l'approche commerciale réalisée par l'apprenant et qualité de la négociation (analyse via une grille de performance de négociation)
C5 – Comprendre et identifier les bons outils commerciaux : cartes de fidélité, Bons de fin d'année, yield management...	A partir d'un ensemble d'outils de fidélisation ou commerciaux, l'apprenant devra choisir et dimensionner l'outil commercial le plus adapté à la situation/cas proposé par l'animateur.	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Pertinence du choix de l'outil commercial choisi • Pertinence des paramètres et des valeurs de ceux-ci pour l'outil commercial choisi
C6 – Comprendre et répondre à un appel d'offre	À partir d'un appel d'offre initié par l'animateur, l'apprenant devra : <ul style="list-style-type: none"> - Montrer qu'il a compris l'appel d'offre - Répondre à l'appel d'offre - Proposer un mémoire technique pour l'offre soumise 	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Qualité de l'offre soumise à l'animateur
C7 – identifier et améliorer son business model	L'apprenant devra à partir du site www.canavizer.com réaliser le Business Model Canvas de sa structure. Il devra également réaliser une proposition permettant de trouver une voie de progression commerciale.	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Pertinence du Business Model Canvas créé (canavizer.com)
C8 – Évaluer la performance d'un investissement	Deux choix d'investissement seront proposés à l'apprenant. Il devra pour chacun d'eux calculer sa VAN, Ip, DRC et conclure sur le choix le plus pertinent pour sa structure.	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux • Pertinence de l'analyse du retour sur investissement réalisée

L'accessibilité à nos programmes peut être adaptée afin de répondre à notre exigences d'inclusion qui est une valeur importante pour nous. Nous préférons étudier au cas par cas les différentes compensations et adaptations nécessaires. En cas de difficultés, nous nous rapprocherons de l'agefiph et en particulier le RHF.