

Améliorer son chiffre d'affaires, structurer une stratégie de développement



Objectifs de la formation

Améliorer son chiffre d'affaires et structurer sa stratégie de développement



Objectifs pédagogiques

- Analyser et améliorer son CA : travailler son offre, son identité, sa valeur ajoutée
- Établir et structurer une stratégie de développement pour son activité

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Analyser votre chiffre d'affaires de manière structurée
- Écrire une offre correspondant à l'identité et aux valeurs de l'entreprise
- Argumenter sur la valeur ajoutée de vos produits ou prestations
- Définir la stratégie commerciale adaptée
- Définir 3 objectifs stratégiques et élaborer un plan d'action opérationnel pour améliorer votre CA

PROGRAMME

Améliorer son CA – Déterminer son identité et sa valeur ajoutée : 4h

Déterminer les valeurs de son entreprise et son identité globale

Déterminer la valeur ajoutée de son offre, construire des arguments commerciaux correspondants

Structurer son offre, travailler un arbre à produits

Cibler sa clientèle correspondant aux valeurs et à l'offre proposée

Étude analytique de son CA actuel pour chaque offre proposée

Construire un plan d'actions d'amélioration de son CA

[Voir page suivante](#)



Public

Entrepreneurs Tout public et tout secteur d'activité



Prérequis

Pas de prérequis

Modalité et délai d'admission

Entretien préalable obligatoire (présentiel ou distanciel) avec l'un de nos conseillers pour réaliser un diagnostic de votre besoin

Délai entre 15 jours à 3 mois en fonction des disponibilités du client et du formateur



Durée de la formation

8 heures en entretiens individuels avec votre conseiller formateur dédié



Dates et lieux de la formation

Dans nos bureaux sur l'un de nos sites. Date selon calendrier prévisionnel



Tarif

640€ net de taxe



Financiers

Prise en charge possible par votre OPCO

SUITE

Améliorer son chiffre d'affaires, structurer une stratégie de développement

Stratégie de développement : 4h

- Comprendre les enjeux d'une stratégie commerciale
- Définir ses objectifs commerciaux
- Choisir des techniques de stratégie commerciale
- Choisir les supports de communication adéquats
- Comprendre les techniques pour mener un entretien commercial efficace
- Établir un plan d'actions commerciales pour sa clientèle cible comprenant 3 objectifs stratégiques

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Méthodes pédagogiques : Apports théoriques, études de cas, mise en situation
- Moyens matériels : Bureau Virtuel (BGE Pro), supports pédagogiques, salle de formation équipée

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Élaboration d'un plan d'action pour développer et améliorer son CA comprenant 3 objectifs stratégiques



Formateur

Nos conseillers-formateurs sont des intervenants reconnus dans l'accompagnement à la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Accessibilité

BGE Aura est engagé dans une démarche formation des personnes en situation de handicap.

Accessibilité des locaux (bureaux et salles de formation) aux personnes à mobilité réduite. Accueil et accompagnement des personnes en situation de handicap.

Taux de
satisfaction :
nouvelle
formation
2026

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE AURA

☎ 04 73 35 12 39 ✉ contact@bge-aura.fr



Dernière modification : 10 juillet 2026