Comprendre et mettre en oeuvre la stratégie commerciale d'une entreprise

Commerce - Achats - Vente

06/11/2026

Public et prérequis

Collaboratrices et collaborateurs désirant améliorer leur vision et leur compréhension des fonctions commerce, achats et vente.

Les objectifs

Gérer concrètement et en équipe le développement d'une entreprise dans toutes ses composantes : Commerciale, production, achats, comptabilité, finances, ressources humaines, organisation, administration.
Mettre en évidence le rôle déterminant des fonctions commerce, achats et vente pour la viabilité de l'entreprise.

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Pédagogie active et effectuation : apprendre en gérant une entreprise en démarrage, en étant confronté à diverses situations.
CEPAgE est un business game.

Animation par deux formateurs experts, disposant de 10 à 20 années d'expérience dans leur domaine de compétences.
Ils s'appuient sur la méthode CEPAgE : Comprendre l'Entreprise Pour Agir en Entrepreneur, pour laquelle ils sont qualifiés.

La formation veille à s'appuyer sur des exemples concrets vécus par les participants dans leurs entreprises et filières métiers

Les formateurs prennent le temps nécessaire pour l'appropriation aux réalités vécues au quotidien par les participants

Validation et certification

Attestation de formation

Outils pédagogiques

Pédagogie active : jeux de rôle alternant mises en situation, interactions avec divers partenaires de l'entreprise et apports théoriques en continu.
Jeu de plateau de la méthode CEPAgE : Comprendre l'Entreprise Pour Agir en Entrepreneur.
Exemples donnés majoritairement à partir de cas vécus par les participants dans leurs entreprises et filières métiers.
Nombreux documents-outils et tableaux remis aux participants. Livret de formation remis à l'issue de la formation.
100% présentiel et sans informatique.

Contenu de la formation

Décider : tout un « art »

RÉFÉRENCE
COAV0065

CENTRES DE FORMATION
Senlis, Beauvais, Compiègne, Saint-Quentin, Amiens

DURÉE DE LA FORMATION
17.3 heures

ACCUEIL PSH
Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + Promeo

• 60 ans d'existence
• Une communauté de 3 100 alternautes
• 24 000 stagiaires formés par an
• 3 500 entreprises qui nous font confiance

• Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
• L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
• La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
• Une pédagogie active
• Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Connaître le contexte des entreprises, ses règles, ses futurs partenaires.
Se lancer : investir, s'investir, prendre des décisions, en particulier achat et vente.
Connaitre et expérimenter les multiples fonctions et compétences d'un entrepreneur, en lien avec ses marchés.

Prendre en compte la demande et les caractéristiques des marchés

Analyser et développer son marché.
Savoir utiliser l'étude de marché en continu.
Cibler ses clients.
Ajuster capacité commerciale et capacité de production.

Le financement court terme de l'activité de l'entreprise et la rentabilité

Négocier des conditions commerciales satisfaisantes.
Assurer la rentabilité et le financement court terme de son activité.
Calculer le résultat d'exploitation de son entreprise.
Comprendre le bilan.
Réfléchir à son organisation interne.

La maitrise des éléments clés de viabilité économique de l'entreprise

Savoir calculer un coût de revient.
Comprendre l'importance du coût de revient pour toutes les fonctions de l'entreprise et en particulier les fonctions commerciales.
Comprendre les facteurs qui influent sur le coût de revient.
Construire un prix de vente.

Le besoin en fond de roulement et la gestion de la trésorerie

Optimiser sa création de valeur.
Piloter sa trésorerie prévisionnelle.
Comprendre les facteurs influençant le besoin en fonds de roulement et en particulier les délais de paiement achat et vente.
Réduire son besoin en fonds de roulement.

La vision stratégique de son entreprise

Valoriser l'expérience passée pour élaborer un diagnostic stratégique complet et partagé.
Construire une vision stratégique à moyen terme en partant du commercial, de ses marchés : production, finances, qualité, RSE, organisation.

Modalité d’évaluation

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la formation, sur la base d'une grille de compétences, au travers des mises en situation pratiques des enseignements apportés.
A l'issue de la formation, un quizz en ligne d'auto-évaluation des compétences acquises est transmis aux participants.