

## À la conquête de nouveaux marchés

La pérennité d'une entreprise passe par le développement de son CA et la prise de nouveaux marchés; ce parcours apporte des outils opérationnels pour préparer et conduire son organisation de prise de nouveaux marchés.

La formation collective permet d'approfondir certains points avec le formateur expert et les autres participants tout en s'entraînant sur les techniques.

Le formateur assure également un accompagnement individualisé. À tout moment, formateur et participant peuvent échanger.

### Objectif de la formation :

- Comprendre l'importance de la prise de nouveaux marchés
- Maîtriser les étapes d'une stratégie de développement d'entreprise
- Déterminer les enjeux de son développement
- Choisir et préparer son implémentation dans le nouveau marché
- Les outils de mesure et les tableaux de bords

### Modalités

Public : Commercial et toute personne ayant des contacts avec les clients  
Prérequis : Utiliser les techniques de ventes  
Niveau : Fondamentaux  
Support : Power Point et documents papier

### Contenu de la formation :

#### 1/ Pourquoi conquérir de nouveaux marchés?

- Comprendre l'importance de la prise de nouveaux marchés.

#### 2/ Le processus de la pénétration de nouveaux marchés

- Déterminer les différentes étapes du processus.
- Comprendre le fonctionnement du processus de développement.

#### 3/ Le choix des marchés cibles

- Comprendre l'importance du ciblage.
- Comprendre la méthodologie du ciblage.
- Déterminer le nombre de cibles à démarcher.

#### 4/ Les objectifs de sa prise de nouveaux marchés

- Comprendre les enjeux.
- Définir ses objectifs quantitatifs.

#### 5/ La stratégie adoptée

- Comprendre et connaître les différentes méthodes.
- Adapter sa stratégie marketing.

#### 6/ L'organisation

- Planifier sa stratégie d'implémentation en interne.
- Planifier sa stratégie d'implémentation en externe.

#### 7/ Cas pratique

- Lister les marchés cibles
- Définir ses objectifs quantitatifs.

#### 8/ Utilisation des outils dans la prise de nouveaux marchés

- Le tableau de bord

Tarif : 190€ ht / stagiaire

450€ ht en entreprise

Durée : 4h

Lieu : Noisy-le-Grand ou vos locaux

Dates : en fonction de vos besoins