

# ÉLABORATION DU PLAN STRATÉGIQUE COMMERCIAL

Ce questionnaire est destiné à évaluer vos pré-requis et vos attentes concernant votre formation  
 Il nous permettra de vous proposer une formation adaptée à vos besoins  
 (À retourner par fax, avant le stage, au 01.47.89.16.08)

**Société :** ..... **Nom :** .....

**Fonction :** ..... **Date et lieu de stage :** .....

**Veillez cocher les réponses correspondantes**

| ❶ Si vous utilisez Windows, veuillez indiquer la version                                      |                          |          |                          |          | ❷ Parmi ces différents éléments, quel est votre niveau de connaissances ?<br>(Inconnu, Connaissance, Maîtrise)   |          |          |
|---|--------------------------|----------|--------------------------|----------|--|----------|----------|
|   |                          |          |                          |          | <b>I</b>   | <b>C</b> | <b>M</b> |
| Windows 98  | <input type="checkbox"/> | 2000     | <input type="checkbox"/> |          |  |          |          |
| Windows XP  | <input type="checkbox"/> | Vista    | <input type="checkbox"/> |          |  |          |          |
| Windows 7   | <input type="checkbox"/> |          |                          |          |  |          |          |
| ❷ Si vous êtes utilisateur bureautique, quels logiciels utilisez-vous ? (indiquez la version) |                          |          |                          |          |  |          |          |
|   | Version                  | Débutant | Utilisateur              | Maîtrise |  |          |          |
| <b>Word</b>   |                          |          |                          |          | Bâtir une analyse stratégique  |          |          |
| <b>Excel</b>  |                          |          |                          |          | Connaître la finalité de l'entreprise<br>Appréhender l'ambition des dirigeants   |          |          |
| <b>PowerPoint</b>   |                          |          |                          |          | Analyser le style de management, en faire l'autodiagnostic   |          |          |
| <b>Outlook</b>  |                          |          |                          |          | Analyser le marché (matrice SWOT) et valider les choix stratégiques  |          |          |
| <b>Ciel Compta</b>  |                          |          |                          |          | Définir le positionnement stratégique  |          |          |
|   |                          |          |                          |          | Attrait du marché, atouts de l'entreprise  |          |          |
|   |                          |          |                          |          | Choix des stratégies<br>- Domination<br>- Différenciation<br>- concentration   |          |          |
|   |                          |          |                          |          | Identifier des options de stratégie<br>- fondées sur la clientèle<br>- fondées sur l'entreprise<br>- fondées sur la concurrence                                    |          |          |
|   |                          |          |                          |          | Élaborer une planification stratégique<br>- chiffrage et hypothèses<br>- objectifs à atteindre<br>- plan d'actions par fonction                                    |          |          |
|   |                          |          |                          |          | Identifier les actions commerciales :<br>- ciblage des potentiels<br>- formulation de l'offre<br>- développement de la clientèle<br>- qualité, techniques de vente |          |          |
|   |                          |          |                          |          | Plan directeur, outils de contrôle   |          |          |

**Définissez en quelques mots les objectifs visés par cette formation**  
 (si nécessaire, utilisez une feuille supplémentaire)

.....

.....

.....