



## Séminaire 2



# Optimiser la performance commerciale de son entreprise

## Paris

**LIEU**  
ESCP EUROPE  
3 rue Armand Moisant  
75015 Paris

**INFO PRATIQUE**  
Déjeuner pris  
en commun de 12h30  
à 14h

**5**  
**mars**  
**2025**

### 8h30 | Café d'accueil

### De 9h à 10h | Identifier les composantes essentielles d'une performance commerciale réussie

- Inclusion, contrôle, ouverture
- Les 4 composantes : ciblage, conception de trajectoires, pilotage, réduction de gap
- Scénarii possibles de dérive, crash programme

### De 10h à 12h30 | Déterminer les facteurs différenciateurs de son offre, de son produit

- Les 5 facteurs différenciateurs de la proposition commerciale : offre, équipe de déploiement, commercial, entreprise, RSE
- Atelier en sous-groupe

### De 14h à 14h30 | Organiser la croissance de son entreprise

### De 14h30 à 15h30 | Identifier les 7 alternatives en matière de stratégies de croissance et piloter la performance

### De 15h45 à 17h45 | Déployer sa stratégie de croissance et mettre en œuvre le pilotage associé

- Chiffrer les objectifs de la stratégie (SMART)
- Etablir les différentes étapes successives
- Identifier les KPI et KAI représentatifs de la stratégie
- Mettre en œuvre les éléments principaux du pilotage

### De 17h45 à 18h | Synthèse de la journée

### 19h | Dîner de promotion

**Pierre FOUQUET**, diplômé de l'IAE de Montpellier et titulaire d'un BTS d'électronique, a occupé les fonctions d'Ingénieur Commercial, de Directeur Commercial et de Directeur Général pour le compte de fabricants et de distributeurs internationaux. Au cœur des processus de ventes en environnement concurrentiel depuis plus de 30 ans, il accompagne les équipes commerciales et avant/ventes ainsi que leurs dirigeants dans l'optimisation de leurs actions commerciales, dans la mise en œuvre et plus particulièrement dans l'optimisation de leurs actions commerciales. Consultant expert, coach certifié, il est gérant et associé principal de plusieurs sociétés.