

Pilotage de l'offre commerciale

Spécialité **Business Developer** · · Niveau 6 — Bac+3

COMPÉTENCES VISÉES

- › Structurer et optimiser un portefeuille de produits ou services selon la rentabilité et la demande
- › Définir et ajuster la politique tarifaire en fonction du marché et des objectifs de marge
- › Créer des packages et des offres différenciantes adaptées aux segments cibles
- › Piloter la performance de l'offre et prendre des décisions d'évolution argumentées
- › Coordonner l'offre commerciale avec les équipes marketing, production et financières

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- › Analyser la contribution de chaque produit/service au CA et à la marge (matrice BCG, ABC)
- › Concevoir une architecture d'offre cohérente : entrée de gamme, cœur, premium
- › Fixer des prix en utilisant les méthodes de pricing adaptées au contexte
- › Construire des offres packagées orientées valeur client et rentabilité entreprise
- › Piloter les indicateurs de l'offre : taux de pénétration, mix produit, marge moyenne

CONTENU DU COURS

Analyse et optimisation du portefeuille

- Matrice BCG appliquée au portefeuille produits/services : étoiles, vaches, dilemmes, poids morts
- Analyse ABC du catalogue : identifier les 20% qui font 80% du CA et de la marge
- Taux de pénétration par segment : quels produits sont sous-exploités dans quel segment
- Décisions de portefeuille : développer, maintenir, rationaliser, abandonner

Politique tarifaire

- Méthodes de pricing : coût + marge, valeur perçue, parité concurrentielle, freemium, dynamique
- Élasticité prix : comprendre la sensibilité de la demande selon le segment
- Architecture tarifaire : Good/Better/Best, ancrage, effets de comparaison
- Conditions générales de vente : remises, escomptes, conditions de paiement

Construction des offres

- Design de l'offre : fonctionnalités incluses, options, garanties, services associés
- Bundling et packaging : créer de la valeur perçue sans rogner la marge
- Offres personnalisées grands comptes vs. offres catalogue standards
- Présentation de l'offre : configurateur commercial, devis dynamique, proposal software

Pilotage et évolution de l'offre

- KPI de l'offre : mix produit, taux d'attach rate, upsell rate, marge produit
- Feedback terrain : remontées commerciales, analyse des pertes, win/loss analysis
- Cycle de vie de l'offre : lancement, croissance, maturité, déclin — décisions à chaque étape
- Atelier : restructurer le portefeuille d'offres d'une entreprise et fixer la politique tarifaire

