

Appel d'offres - Formation

Stratégie commerciale avancée et développement de marché – juillet 2026

Sujet de la formation

Le développement commercial et de marché

Contexte

Smart accompagne des porteurs de projets ayant déjà structuré les bases de leur activité et disposant d'une première offre sur le marché.

Ces professionnels font face à des enjeux de développement tels que : mieux cibler leurs segments de marché à fort potentiel, se différencier dans un environnement concurrentiel, optimiser leur performance commerciale ou encore, prioriser leurs efforts dans un contexte de ressources limitées.

Dans ce cadre, Smart souhaite proposer une formation avancée permettant aux participant·es de renforcer leur stratégie commerciale et de professionnaliser leur démarche de développement.

Groupes cibles

Cette formation s'adresse, avant tout, à la communauté des membres Smart. Elle est également ouverte aux collègues de l'équipe support et à l'extérieur.

Notre communauté est bilingue : proposer la formation en français et en néerlandais est un plus, et la possibilité de la dispenser également en anglais constitue un avantage supplémentaire.

Objectifs de la formation

- Structurer une stratégie de développement commercial cohérente avec son positionnement
- Identifier des relais de croissance prioritaires
- Optimiser son acquisition client et sa conversion
- Aligner ses actions commerciales avec ses objectifs économiques



Objectifs d'apprentissage

A l'issue de la formation, les participant.es seront capables de :

- Analyser leur portefeuille d'activités et identifier les segments les plus rentables ou stratégiques
- Affiner leur positionnement pour renforcer leur différenciation sur un marché concurrentiel
- Construire une stratégie d'acquisition multicanale adaptée (réseau, digital, partenariats, etc.)
- Définir un tunnel de conversion simple (prospection → prise de contact → vente)
- Prioriser leurs actions commerciales à partir d'objectifs mesurables
- Élaborer un plan de développement commercial sur 3 à 6 mois

Informations pédagogiques

Durée estimée de la formation : 4 à 6h maximum effectives de formation (possibilité de modularité ou approfondissement en plusieurs sessions)

Format : présentiel, hybride ou distanciel

Nombre de participant.es par session : 12 à 15 personnes

Attentes pédagogiques

La formation devra intégrer :

- une approche stratégique et analytique
- des outils avancés (segmentation, priorisation, funnel, etc.)
- des études de cas et mises en situation réelles
- un travail approfondi sur les projets des participant.es
- une logique de prise de décision et priorisation

Prérequis

Les participant.es doivent déjà avoir une activité active, des clients et être en réflexion sur le développement de l'activité.

Informations pratiques

Les formations en présentiel se déroulent dans les locaux de Smart à Bruxelles et/ou en antennes.





Les formations sont organisées du lundi au vendredi, entre 9h et 17h, en soirée et le samedi matin pour le format online.

Les salles sont équipées d'un flipchart et d'un écran.

Mise en œuvre de la formation : à partir de septembre 2026.

Eléments à reprendre dans la proposition

- Courte présentation du formateur/ de la formatrice et de son expérience pertinente
- Une description détaillée du contenu et du déroulé pédagogique
- Méthodologie proposée (approche, outils, modalités d'animation)
- Offre de prix en euros HTVA

Processus de sélection

- Envoi d'une offre par mail
- Analyse des propositions
- Prise de contact avec les formateurs sélectionnés
- Sélection finale

Modalités de réponse

- L'offre doit être adressée à Dorcas Sizaire, chargée de formation des membres, par mail à l'adresse formation@smart.coop
- Date d'envoi : à partir du 6 juillet 2026 jusqu'au 13 juillet 2026 inclus.

Critères de sélection

- La pertinence du contenu
- La qualité de la méthodologie
- L'expérience du formateur
- Le prix
- La facturation via Smart (priorisé)

Seules les propositions complètes et reçues dans les délais impartis seront prises en compte.

Les formateurs sélectionnés seront contactés au plus tard le 17 juillet 2026. Sans réponse de notre part à cette date, considérez votre proposition comme non retenue.

