

ETABLIR SON PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

VN22

2 jours (14h) 1 550,00 €^{HT}

Objectifs

Se doter d'un Plan d'Action pour structurer sa démarche commerciale • Orienter son énergie commerciale pour atteindre ses objectifs
• Utiliser les tableaux de bord pour piloter au plus près son activité

Profil Stagiaire(s)

directeurs commerciaux, chefs, managers d'équipes commerciales, commerciaux terrain

Pré-requis

être acteur dans la construction du PAC

Profil animateur(s)

cette formation Commerciale est assurée par un consultant expert en démarche commerciale



PROGRAMME

Comprendre les enjeux du PAC (Plan d'Actions Commerciales) pour la structuration de la démarche commerciale et l'atteinte des objectifs

Intégrer le PAC dans la stratégie commerciale de l'entreprise
Impliquer les différents acteurs pour la construction et la mise en œuvre du PAC
Modéliser sa démarche commerciale en tirant profit des expériences concrètes
Se doter d'indicateurs pour mesurer et accroître sa performance

Les tableaux de bord au service du PAC

Définir les indicateurs intelligents et utiles pour le PAC
Mettre en place la TPM (Maintenance Productive Totale) de l'équipe
Tirer les analyses pertinentes des indicateurs

La démarche du PAC

Etablir le diagnostic de sa zone, de sa région : offre commerciale, accessibilité du marché, état de la concurrence (SWOT)
Analyser le portefeuille des clients existants
Décider des orientations à prendre : consolider les forces, sécuriser les menaces, transformer les faiblesses en forces

Définir et formaliser le Plan d'Actions Commerciales

Définir les axes prioritaires pour atteindre ses objectifs
Décliner le Plan des Actions par segments de marché et selon les typologies de clients
Structurer les actions commerciales pour servir le résultat
Organiser des actions spécifiques : opérations commando, salons
Développer, par la formation, les compétences individuelles et collectives
Recruter des profils spécifiques pour consolider l'équipe
Fixer des échéances et les dead lines
Présenter et faire valider le PAC

Suivre le Plan d'Actions

Mettre le plan sous contrôle
Prévoir les actions correctives si besoin
Tirer les enseignements et les conclusions de l'année N pour établir l'année N+1

Méthodes pédagogiques & Evaluation

Une démarche pragmatique et complète qui permet une mise en application rapide et efficace.

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr

Nos sessions

28 - 29 mars 2024 : Paris

10 - 11 juin 2024 : A Distance

21 - 22 nov. 2024 : A Distance

ETABLIR SON PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

VN22

2 jours (14h) 1 550,00 €^{HT}

3 semaines après la formation, une demi-journée de coaching individuel permet à chaque participant d'échanger sur son plan et de valider sa pertinence
Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Suivi & Evaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :
Une évaluation de compétences en ligne en début et en fin de formation qui peut prendre différentes formes selon le contenu de la formation suivie : Tests d'évaluation des acquis, cas pratiques, mises en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

Ressources pédagogiques

Support de formation, exercices...

Moyens techniques

Nos centres de formation DEMOS, accessibles aux personnes à mobilité réduite, sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de colearning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.