Création d'un plan d'action commercial

2 jour(s), soit 14 heures

Programme de formation

Public visé
Toute personne acteur dans la construction du PAC, Directeur commerciaux, managers d'équipes commerciales, commerciaux terrain, chefs

Pré-requis
Pas de prérequis

Objectifs pédagogiques
Se doter d'un Plan d'Action pour structurer sa démarche commerciale
Orienter son énergie commerciale pour atteindre ses objectifs
Utiliser le tableau de bord pour piloter au plus près de son activité

Description / Contenu
Comprendre les enjeux du PAC 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)
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 deadlines
Présenter et faire valider le PAC

Suivre le Plan d'Actions
Mettre le plan sous contrôle

JCD and CO – 193 RUE DU GENERAL METMAN, 57070 METZ France – 03 87 37 97 70 – formation@jcd-groupe.fr – SIRET : 80187958600031
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 41570348657 auprès du préfet de région Lorraine

Prévoir les actions correctives si besoin
Tirer les enseignements et les conclusions de l'année N, établir N + 1

Modalités pédagogiques

Exposés théoriques exclusivement orientés sur les secteurs d'activités, des exemples sur des cas pratiques et réponses aux questions des participants dans leurs problématiques au quotidien, des tableaux de bord de pilotage et des matrices adaptés à l'entreprise

Moyens et supports pédagogiques

Salles équipées : vidéoprojecteur et paperboard. Chaque stagiaire dispose d'un support de cours papier ou électronique et de matériel de prise de notes

Modalités d'évaluation et de suivi

Exercices pratiques, quiz pour valider les acquis
Compte rendu de fin de formation et analyse interne
Questionnaire « évaluation de la formation » rempli par le stagiaire

Validation de stage

Attestation de stage

Profil du formateur

Consultant expert en démarche commerciale

Lieu

JCD and CO - 193 RUE DU GENERAL METMAN, 57070 METZ France

Informations sur l'accessibilité

La formation est accessible aux personnes à mobilité réduite et toute demande d'adaptation peut être étudiée en amont de la formation en fonction du besoin des personnes. Nous contacter pour plus d'informations.