



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : C19PAC2

Durée :  
1 jour - 7 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 860 €  
HT

# RÉUSSIR SON PLAN D'ACTION COMMERCIAL

## Bâtir et piloter son plan d'action commercial

Ce stage donne concrètement les étapes de la conception, de la communication et de la mise en œuvre d'un plan d'actions commerciales. Il vous permet de suivre un itinéraire pertinent pour atteindre vos objectifs.

### OBJECTIFS

Structurer les étapes et construire l'action commerciale à partir de l'analyse stratégique. Gérer le portefeuille clients et définir les actions à mener. Présenter et vendre le plan d'action commercial à l'équipe commerciale, suivre les indicateurs.

### EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

### POUR QUI ?

Tous directeurs et responsables commerciaux.

### PRÉREQUIS

Avoir une expérience du management commercial.

### COMPÉTENCES ACQUISES

Concevoir un plan d'action commercial.

### PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants  
E-quiz amont  
Présentiel  
E-quiz aval

### PROGRAMME

Réussir son plan d'action commercial

#### Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Comment organiser et piloter son activité ?

#### Analyser sa stratégie d'entreprise et ses enjeux commerciaux

- Bâtir son SWOT.
- Faire le bilan de ses enjeux commerciaux de l'année.
- S'inspirer du plan marketing pour valoriser son offre et sa proposition commerciale.
- Fixer ses objectifs commerciaux et ses prévisions de vente.
- Répertorier les indicateurs et sources d'information utiles pour son plan d'action commercial.

#### Gérer son portefeuille clients

- Analyser son cycle de vie produit/service.
- Estimer le poids relatif de ses clients et ses cibles prioritaires.
- Calculer le potentiel de son portefeuille clients et son taux de pénétration.
- Allouer les ressources par priorités (temps, moyens...).
- Cibler les prospects pertinents.
- Valider l'adéquation avec le découpage des secteurs commerciaux.

#### Construire son plan d'action commercial

- Rédiger le plan d'action commercial : structure et contenu.
- Créer le planning de l'année commerciale.
- Définir son plan de prospection.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS  
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr  
Siret 712 010 362 000 28



- Sélectionner les indicateurs clés de son plan d'action commercial.
- Déterminer la rémunération des équipes commerciales.

### **Piloter son plan d'action commercial**

- Présenter son plan d'action commercial et susciter l'adhésion de la force de vente.
- Tirer parti de son plan d'action commercial pour stimuler la force de vente.
- Mettre en place des actions de fidélisation et de reconquête des clients perdus.
- Évaluer la performance commerciale et l'évolution du portefeuille clients avec son plan d'action commercial.
- Définir les mesures correctives pour remédier à un manque de performance commerciale.

## **INTERVENANTS**

Guillaume DIEU

## **MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES**

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

## **LIEUX ET DATES**

**À distance**

02 nov. 2021  
10 mars 2022  
06 oct. 2022

**Paris**

21 juin 2022  
20 déc. 2022

