



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

NEW

Ref. : C20CVPAC

Durée :
0,4 jour - 3 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 425 €
HT

L'ESSENTIEL DU PLAN D'ACTION COMMERCIAL EN 3H

Bâtir et piloter son plan d'action commercial

Document clé pour manager efficacement une force vente, le plan d'action commercial regroupe l'ensemble des actions mises en oeuvre, des ressources et budgets alloués pour atteindre les objectifs commerciaux fixés. Il doit être un outil de pilotage et de motivation pour tout manager commercial.

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.

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
Cours en ligne
E-quiz aval

PROGRAMME

L'essentiel du plan d'action commercial en 3h

Découvrir & Partager (1h15 en groupe à distance)

- Déterminer des objectifs commerciaux et des prévisions de vente cohérents avec son marché et sa stratégie d'entreprise.
- Analyser son portefeuille clients et son potentiel pour prioriser ses actions.
- Réaliser un découpage par secteurs commerciaux pour allouer les ressources : temps, moyens...

Mettre en pratique (45min en individuel)

- Rédiger son plan d'action commercial et définir ses indicateurs clés.
- Établir son plan de prospection.

S'exercer & Ancrer (1h15 en groupe à distance)

- Définir la rémunération et les primes de sa force de vente avec son plan d'action commercial.
- Utiliser son plan d'action commercial pour animer sa force de vente.
- Faire évoluer son plan d'action commercial selon les performances commerciales : conseils et bonnes pratiques.

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.



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



BY ABILWAYS

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

