



VENTE - COMMUNICATION | COMMERCIAL

Etablir un Plan d'Actions Commerciales performant

Durée : 2 jours **Déroulement :** Présentiel

Objectifs :

- Savoir définir les objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Connaître les moyens commerciaux à mobiliser dans son entreprise
- Préparer la stratégie de consolidation ou de développement

Programme :

1- Du management stratégique au management commercial
Un plan d'actions commerciales est la mise en oeuvre des décisions stratégiques prises en amont.

Selon qu'il s'agisse de consolider une activité ou de la développer, le plan d'actions sera élaboré différemment.

A partir de la décision stratégique de l'entreprise, définissons ensemble les objectifs de l'action commerciale : volume de prospects, volume de contacts, volume de rendez-vous, volume de devis, volume de factures, volume de CA, ...

2- Le management commercial consiste à optimiser l'organisation des ressources humaines, les outils commerciaux, les supports de communication,...

Ainsi, il s'agit de construire un plan d'actions en cohérence avec la disponibilité de ces ressources, des contraintes saisonnières de l'activité et des objectifs stratégiques établis en amont. Nous apprenons ensemble à concevoir un plan avec des échéances réparties dans le temps, des moyens d'actions et des objectifs commerciaux

Mise en pratique : la planification, les jalons, les indicateurs de suivi

Toutes nos formations peuvent être personnalisées après analyse de vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir un devis gratuit.

Profils :

- Chefs d'entreprise, Managers, Chefs de projet

Pre-requis :

- Aucun pré-requis nécessaire pour cette formation

Attendu :

- Attestation de formation

Modalités / Moyens :

- Formation en présentiel
- Pédagogie active-interrogative
- Entraînements, mises en situation
- Suivi conseil « post-formation » de 60 jours

Modalités d'évaluation :

- Evaluation des acquis par questionnaire

Format d'intervention :

- Formation en entreprise
- Session collective
- Formation individualisée

Délai d'accès :

- 1 mois

Tarif :

- **Inter 350€ / jour et par stagiaire**
- **Intra 1600€ / jour**
- **Formation à la carte possible**

Votre contact :

Pascal Dupuy

pascal.dupuy@agileos.fr

06 73 84 58 71

Si vous présentez une situation de handicap nécessitant un aménagement spécifique, merci de contacter votre interlocuteur ci-dessus.