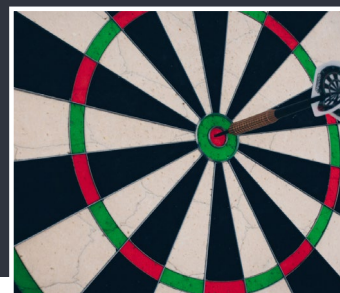


CONSTRUIRE UN PLAN D' ACTIONS EFFICACE COMBINE L'ANALYSE INTERNE ET EXTERNE DE L'ENTREPRISE, UN POSITIONNEMENT COMMERCIAL, DÉFINIR LES OBJECTIFS PRIORITAIRES POUR DÉVELOPPER LE CHIFFRE D'AFFAIRES.



OBJECTIFS

Conceptualiser le plan d'actions commerciales en lien avec la stratégie.

Identifier l'environnement afin d'améliorer la performance commerciale.

Mettre en place les outils nécessaires au déploiement de la stratégie.

POUR QUI ?

Chef d'entreprise, toute personne avec un poste à responsabilité : directeur et responsable Commercial, directeur des ventes, manager Commercial, chef de marché et d'agence.

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

DURÉE

1 journée de 7 heures

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Formation assurée par un professionnel de la vente et du marketing avec plus de 20 ans d'expérience

Mise en pratique sur des outils et des cas concrets

PROGRAMME

Analyser son marché et l'entreprise

Analyser :

- le portefeuille client, construire la matrice «capital client»
- Le portefeuille produit
- Les couples clients/produits
- Construire la matrice SWOT
- Définir son positionnement
- Définir le mix marketing

Mise en situation :

- Exercice : Construire le tableau d'évaluation du capital client.

Décider et construire son plan d'action

- Définir ses choix prioritaires en fonction de son plan d'action
- Traduire ses décisions en objectifs de vente
- Planifier les actions pour atteindre les objectifs : actions commerciales, promotion...

Mise en situation :

- Exercice : construire son plan d'action.

Déployer le plan d'action commerciales

- Formaliser le plan d'action commerciales
- Planifier les actions : clients, marketing opérationnel, management...
- Établir son tableau de bord ou utiliser un CRM pour piloter et suivre les actions commerciales

Mise en situation

- Exercice : Construire son tableau de bord



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr



QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants