
Programme de Formation

Les étapes du plan d'action commercial

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique



Public visé

Equipe commerciale



Objectifs pédagogiques

Créer un plan d'actions commerciales



Description

Étape n°1

La première étape pour la création d'un plan d'action commercial est de définir les indicateurs cibles à inspecter et auxquels il faudra associer des actions précises à mettre en place.

Étape n°2

La deuxième étape vise à noter de façon précise les objectifs pour chacun des indicateurs cibles ci-dessus indiqués.

Étape n°3

La troisième étape consiste à associer des actions précises pour atteindre chacun des objectifs.

Étape n°4

Pour chaque action, il faudra indiquer un vrai plan d'action avec les moyens mis en œuvre : budget, temps, main d'œuvre, etc. Toutes les informations doivent être claires et précises.

Étape n°5

Enfin, il faudra partager le plan d'action commercial de l'entreprise à tous les employés et suivre les évolutions tout au long de l'année afin de vérifier que l'entreprise est sur la bonne voie pour atteindre les objectifs fixés.

Vous avez à présent en main l'ensemble des éléments utiles pour créer votre plan d'action commercial. Il faudra suivre ce plan de près et ne pas négliger la dernière étape qui consiste à suivre régulièrement les actions et leurs impacts sur la stratégie globale. Cela permettra de coller au plus près des objectifs fixés par l'entreprise et d'effectuer des actions correctives si nécessaire



Prérequis

Savoir communiquer en français (lu, écrit, parlé)





Modalités pédagogiques

Accompagnement en visio zoom



Moyens et supports pédagogiques

Visio conférence

Salle de formation



Modalités d'évaluation et de suivi

Mise en situation pratique

Attestation de stage avec évaluation des connaissances acquises