Concevoir un plan d'actions commerciales

Développement commercial - 2025

En résumé

Découvrez comment transformer vos ambitions commerciales en résultats concrets ! Développez vos compétences pour concevoir un Plan d'Actions Commerciales (PAC) efficace, sur-mesure et orienté performance. Au cours de cette formation, vous découvrirez les outils indispensables à l'élaboration, la mise en œuvre et l'ajustement de stratégies gagnantes qui propulseront votre activité vers de nouveaux sommets.

730 €

Net de taxe par personne

M2 MARKSTRAPAC 22-C24

2 jours, soit 14 heures

Formation avec mobile learning intégré

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter

Objectifs :

Maîtriser l'élaboration d'un Plan d'Actions Commerciales (PAC) complet
Définir et planifier les actions stratégiques adaptées à son secteur
Évaluer et ajuster le Plan d'Actions Commerciales

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Tout(e) professionnel(le) ayant à déployer une démarche marketing dans ses fonctions.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du marketing et du commerce.
Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

1. Pourquoi élaborer un PAC ?

Définition du Plan d'Actions Commerciales (PAC).
Les enjeux pour l'entreprise.
Les objectifs.
Le contenu.
Les étapes de construction.

2. Réaliser un diagnostic complet de son secteur

L' Audit externe : demande, potentiel et concurrence.
Les atouts et freins commerciaux.
Le bilan des résultats N-1.
L'analyse du portefeuille client.
Synthétiser des résultats.

3. Fixer les objectifs du PAC et établir les priorités

Les différents intervenants.
Les typologies d'objectifs.
Les objectifs SMART.

4. Définir les actions à entreprendre

Les différents types d'action :

Les actions de conquête.
Les actions de fidélisation.
La promotion des produits.
Le développement de la relation client.
La définition d'une action.

5. Déterminer les moyens

Le budget d'une action.
Les besoins en moyens humains, techniques et matériels.

6. Organiser son activité et mettre en œuvre son PAC

La durée et la programmation des actions.
La planification .

7. Suivre les résultats, faire un bilan et adapter son PAC

Les indicateurs de suivi.
Le tableau de bord.
L'évaluation du plan d'actions.

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés. L'alternance entre les approches théoriques et pratiques est soigneusement intégrée tout au long du programme. Les points théoriques sont suivis immédiatement par des activités qui permettent aux participants de mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Cette approche cyclique favorise une compréhension plus profonde et une rétention accrue des connaissances, tout en assurant une application directe en entreprise.

Cette formation est accompagnée d'un module de mobile learning gamifié ***"Formation DIgital et Marketing"*** accessible en ligne pendant 2 mois.
L'objectif du mobile learning est de compléter la formation en face à face ou à distance via des activités courtes, ludiques et engageantes depuis un smartphone, une tablette ou un pc où vous voulez et quand vous voulez.
L'assimilation des notions est favorisée par un format court, répété et surtout gamifié, sur une période de temps déterminée. Cette gamification est particulièrement efficace pour favoriser l'apprentissage. C'est l'ancrage mémoriel assuré.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.
Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.
Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.