

## CONSTRUIRE UN PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

Réf	Modalité	Durée	Nb stagiaires
RMETPLACCO-IPO7	Présentiel	1.0 jour(s) - 7.0h	10



### OBJECTIFS

- Structurer un Plan d'Actions Commerciales (PAC) au service des objectifs des organisations
- Décomposer chaque étape, et apprendre à formaliser un support de synthèse partageable
- Assurer le suivi et l'évolution du PAC de manière régulière



### A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

#### Public

Populations commerciales back-office/ front office  
Directions générales PME/ Encadrement commercial

#### Pré-requis

Avoir une première expérience et compréhension de la fonction commerciale



### CONTENU

- Clarifier la segmentation
- Présenter et partager les objectifs
- Les variables internes et externes
- Le contenu d'un Plan d'actions commerciales
- Les moyens et supports des actions
- L'évaluation budgétaire/ le suivi et le pilotage



### PÉDAGOGIE

Apports méthodologiques avec la mise en place de livrables formalisés qui seront personnalisés grâce à un travail d'appropriation individuel. Mise en pratique personnalisée sur cas pratiques.



### GESTION DES ACQUIS

### Méthodes d'évaluation

- Evaluation de suivi
- Evaluation du développement des compétences via la grille d'auto-positionnement remplie à l'issue de la formation
- Evaluation de satisfaction fournie par REZO
- Quizz oral



### FORMATEUR ET PARTENAIRE

Fort d'une expérience commerciale de 30 ans, notre formateur a pour principal objectif de structurer, d'optimiser, d'accompagner et de pérenniser le développement commercial des PME et Business Unit de grands groupes, dans la vente de produits ou services aux entreprises.



### ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions.