

PILOTER SON ACTIVITE COMMERCIALE

Pour analyser son activité, concevoir et mettre en œuvre son plan d'action



DUREE

2 jours – 14 heures

OBJECTIFS

- S'approprier la stratégie de son entreprise pour la piloter avec efficacité
- Définir un plan d'action cohérent et efficace et savoir le décliner en actions concrètes
- Piloter l'action des commerciaux et les mobiliser sur le plan d'action commercial (PAC)
- Suivre son plan d'action dans le temps et savoir l'ajuster

POUR QUI

- Directeurs des ventes ou responsables opérationnels d'équipes commerciales

PREREQUIS

Aucun

MOYENS PEDAGOGIQUES

Pédagogie active et participative favorisant l'apprentissage et l'implication des stagiaires.

Alternance d'apports théoriques, questions-réponses, QCM, exercices et mises en pratique.

Mises en situation à partir de cas concrets vécus par les participants et des questions soulevées.

MOYENS D'ENCADREMENT

Formation assurée par une consultante, Formatrice Professionnelle pour Adultes, avec une double compétence en relation client et en face-à-face pédagogique.

LIVRABLES

Support de cours dématérialisé.

DELAIS D'ACCES

Inter : selon calendrier

Intra : en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITE

Locaux accessibles aux PMR.

Autres handicaps : nous contacter pour mise en place des moyens de compensation.

TARIF

Nous consulter.

PROGRAMME

I. FORMALISER LA STRATEGIE DE SON ENTREPRISE

- Segmenter son portefeuille clients
- Utiliser les outils quantitatifs et qualitatifs : la méthode A/B/C, l'analyse multicritères, analyse 360

⇒ **Atelier individuel** : formaliser la stratégie de mon entreprise
Outils : grille d'analyse SWOT de mon portefeuille, analyse 360

II. PASSER DE L'ANALYSE STRATEGIQUE AU PLAN D'ACTION COMMERCIAL

- Décliner ses objectifs
- Choisir sa stratégie
- Adapter ses investissements commerciaux
- Déterminer le suivi

⇒ **Atelier** : de la déclinaison de ses objectifs au choix de ses investissements commerciaux
Outil : PACC, Plan d'Action Commercial Concret

III. IDENTIFIER LES CRITERES ET LES INDICATEURS POUR PRIORISER SES ACTIONS AFIN DE LES METTRE EN ŒUVRE

- Choisir ses actions en fonction du ROI
- S'appuyer sur ses forces pour saisir des opportunités
- Réduire des faiblesses et contrer les menaces.

⇒ **Outil** : mon plan d'action tactique personnalisé.
Jeu GO-NOGO pour identifier les actions à prioriser en accord avec sa stratégie

IV. METTRE EN ŒUVRE SON PLAN D'ACTION, RESTER REALISTE ET L'AJUSTER DANS LE TEMPS

- Formaliser son plan de vente ou son PACC.

⇒ **Outils** : OPA, PQC pour démarrer et mettre dans l'action, la méthode PDCA.
Plan de match du PACC pour mobiliser ses équipes sur le plan d'action.
Entraînement : préparation de sa réunion de mobilisation : pitch d'ascenseur

EVALUATION

Questionnaire de positionnement.

Evaluation formative.

Evaluation de la satisfaction vis-à-vis du contenu de la formation, de son déroulement, de la prestation du formateur.

VALIDATION

Attestation de fin de formation.



Outremer Formation



0692 66 46 45



contact@outremerformation.com



outremerformation.com