

Élaborer son plan d'action commercial

Durée de la formation :

2+1 jours (14h + 7h)

Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Public concerné :

Chefs des ventes et responsables commerciaux opérationnels souhaitant revoir leur style de management et découvrir des méthodes originales de suivi.

Objectifs :

Permettre aux responsables commerciaux d'améliorer leur management opérationnel.

Cours suivant :

Marketing opérationnel
Marketing stratégique

Module 1 : Synthèse et analyse de l'équipe commerciale

La mise en place d'un PAC passe d'abord par l'analyse des forces et faiblesses de l'équipe commerciale

- La potentialité des individus
- Leur champ de progression métier
- Leur champ de progression affectif

Utilisation d'un outil de qualification

Module 2 : Analyse du potentiel de vente

Analyser le potentiel de vente de votre entreprise et faire un bilan des axes de travail

Utilisation d'un outil logiciel qui va permettre de faire une synthèse des points à améliorer.

Module 3 : Création du PAC

Comment créer un PAC cohérent en fonction du savoir-faire et de l'équipe en place

- Définition de territoire et de secteur
- Analyse quantitative des actions déjà réalisées
- Projection des potentialités
- Organisation du PAC général
- Organisation du PAC individuel
- Méthodologie de mesure des actions

Module 4 : Mise en place des outils d'évaluation

- Quels outils pour suivre le PAC
- La réalisation et le suivi des prévisions
- Utiliser les prévisions comme outil de management
- Maintenir la motivation de ses équipes
- Maintenir sa propre motivation

Méthodes et techniques pédagogiques

- De nombreux outils sont remis aux participants.
- Le mode d'animation permet de réaliser son propre PAC.
- Les 2 jours complémentaires permettent d'analyser les effets de la mise en place.

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com