

Élaborer son plan d'action commercial

Durée de la formation :

2+1 jours (14h + 7h)

Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00

Pré-requis :

Commerciaux et chefs de vente

Objectifs :

L'intérêt de la formation est d'une part de permettre aux commerciaux d'améliorer leur performance commerciale par un meilleur ciblage. 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

Cours suivant :

-

Module 1 : Synthèse et analyse

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

La potentialité de chacun

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.

Analyse segmentée du marché

Découpage des territoires

Croisement produit/client

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

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 pilotage

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com