

PROGRAMME : ELABORER VOTRE PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

▶ OBJECTIFS DE FORMATION

- Identifier votre projet de développement
- Connaître les leviers du Mix Marketing pour en œuvre sa stratégie commerciale
- Acquérir la méthodologie pour bâtir votre plan d'actions commerciales.
- Suivre et piloter les actions commerciales avec les outils.

▶ PUBLICS CONCERNES

- Responsables Commerciaux et Marketing, gérants

▶ SESSIONS A PARIS

Consultez le calendrier joint ou connectez-vous sur notre site.

www.activpartners.com

- **PRE REQUIS** Venir muni d'une idée de stratégie d'actions commerciales

• NOS TARIFS :

Tarif inter-entreprise :

1140€ HT

Formation individualisée :

1350€ HT/ jour

Tarif intra-entreprise :

Devis sur mesure, [nous contacter](#)

▶ DUREE

2 jours soit 14 Heures + 1 suivi par visioconférence à 45 jours du stage

▶ INTERVENANT

Consultant en Marketing, 10 ans d'expérience d'agence.

▶ REFERENCE ALK03

▶ PROGRAMME DETAILLE

Concilier le plan marketing avec les atouts de l'entreprise :

- Comment inscrire le projet dans la politique, la stratégie commerciale et l'éthique de l'entreprise ?
- Prendre en compte l'ensemble des contraintes internes : moyens financiers, humains, logistiques, délais...

Le MIX : un outil incontournable pour bâtir son PAC :

- **Produit/Service** : analyser ses performances, les axes d'améliorations possibles.
- **Prix** : définir sa stratégie tarifaire, impact sur la marge de l'entreprise.
- **Distribution** : quel est le réseau approprié ?
- **Communication** : Choisir le support de promotion et de publicité et définir la stratégie d'animation de la force de vente.

Matérialiser, ordonner et suivre le plan d'ensemble :

- Rédiger les fiches descriptives d'actions : le qui fait quoi et quand ?
- Dresser l'inventaire des moyens.
- Établir le compte d'exploitation prévisionnel de l'opération.
- Les tableaux de bords de suivi : **le CAP/CAR.**

Savoir "vendre" le PAC à votre hiérarchie et à vos collaborateurs :

- Simplifier la présentation du plan d'actions commerciales.
- Optimiser l'information ascendante et descendante.
- **Obtenir l'adhésion** de votre encadrement : trouver les slogans convaincants, apporter **la preuve par 10.**

Bâtir votre plan d'action pour le retour d'expérience

▶ METHODES ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

- Alternance d'apports et de mises en pratique à partir des cas participants.
- Elaboration du plan d'actions commerciales.
- Études de cas.

▶ MODALITES D'EVALUATION

- Test amont.
- Test final.
- Remise d'une attestation de compétences en fin de formation.

ATOUTS +

- Le PAC
- Matrices d'analyse.
- La grille/outil/PAC.
- 15 fiches pratiques.

ACTIV'PARTNERS

SA au capital de 47 000 €

Siège social : 13, rue Vernier – 75017 PARIS Tél : +33 1 44 72 86 85 - Fax : +33 1 44 72 86 84

RCS PARIS 432 106 441 – N° SIRET 432 106 441 00053 – Code NAF 741G – N° d'Agrément 11 75 337 6275