
Programme de Formation

Plan d'action commercial : élaborer et piloter efficacement

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Directeurs commerciaux, responsables des ventes ou commerciaux expérimentés souhaitant structurer et piloter un plan d'action efficace.



Objectifs pédagogiques

- Évaluer les performances commerciales pour orienter les priorités stratégiques.
- Construire un plan d'action commercial adapté aux différents segments de clientèle.
- Assurer la diffusion, l'appropriation et la mise en œuvre efficace du plan.



Description

Jour 1

Matin : Analyser son marché et établir ses priorités

Introduction à la stratégie commerciale et aux plans d'action.

Collecte et structuration des données de marché.

Analyse externe : clients, concurrents, circuits de distribution, tendances et partenaires.

Analyse interne : segmentation client, portefeuille produits, couples clients/produits.

Construction d'une matrice SWOT appliquée à sa position commerciale.

Après-midi : Construire son plan d'action commercial

Définir les objectifs à partir de l'analyse stratégique.

Fixer des priorités : conquête de nouveaux clients ou fidélisation.

Déterminer les leviers commerciaux : actions de distribution, communication, efficacité des équipes de vente.

Traduire les actions en objectifs opérationnels et mesurables.

Jour 2

Matin : Formaliser et structurer le plan

Créer un plan d'affaires pour chaque cible prioritaire.

Programmer les actions par typologie de clients.

Organiser les ressources commerciales autour du plan.

Élaborer un tableau de bord de pilotage commercial.

Après-midi : Diffuser et piloter le plan d'action

Expliquer et faire adopter le plan en interne (vente, marketing, direction).

Aligner les canaux de communication avec les attentes clients.

Mesurer le retour sur investissement (ROI).

Mettre en place un suivi régulier des performances et ajuster les actions.



Prérequis

Aucun



Modalités pédagogiques

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation privilégie une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.



Moyens et supports pédagogiques

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.



Informations sur l'accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.