

FICHE PÉDAGOGIQUE



ELABORER SON PLAN D'ACTION COMMERCIALE

PERSONNES CONCERNÉES : Toute personne désirant travailler sur son plan d'action commerciale

PRÉ-REQUIS : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

DURÉE DE LA FORMATION : 14h soit 2 jours

OBJECTIFS :

- Elaborer son propre plan d'action commerciale,
- Se préparer à déléguer, coordonner et planifier les activités permettant d'atteindre ses objectifs dans les délais prévus.

PROGRAMME :

- ELABORATION DE SON PLAN D'ACTION COMMERCIALE :
 - Diagnostic marketing :
 - Diagnostic externe : opportunités et menaces
 - Diagnostic interne : Forces et faiblesses
 - Se fixer des objectifs opérationnels :
 - Les qualités d'un bon objectifs
 - Formuler vos objectifs opérationnels
 - Les ressources à mettre en place pour atteindre les objectifs :
 - La finalisation de l'offre commerciale
 - La mise à jour des outils de la négociation commerciale
 - La préparation des actions de communication
 - La force de vente
 - Le management du plan d'action commerciale :
 - Le suivi du plan d'action commerciale
 - Intégrer son plan d'action dans son agenda
 - La réunion, la délégation et l'accompagnement : outils de motivation.

MOYENS ET OUTILS PEDAGOGIQUES :

La pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre théorie et pratique : exercices, jeux de rôles, entraînement avec le formateur.

Une formation active et impliquante : les $\frac{3}{4}$ du temps de cette formation sont consacrés à des exercices faisant appel à une participation active des stagiaires .

Livret participant : activités d'apprentissage et supports visuels.