

ÉTABLIR SON PLAN D'ACTION COMMERCIALE

2 jours

OBJECTIFS

- Comprendre l'importance et les enjeux d'un plan d'action commerciale (PAC).
- Déterminer les priorités commerciales et définir des objectifs mesurables.
- Construire un plan d'action structuré et réaliste.
- Définir les moyens, les cibles et les étapes de mise en œuvre.
- Savoir suivre, ajuster et évaluer son plan pour en garantir l'efficacité.

MÉTHODOLOGIE

- Apports théoriques et méthodologiques.
- Études de cas réels en entreprise.
- Travaux pratiques en sous-groupes.
- Construction d'un plan d'action adapté à la réalité des participants.
- Échanges interactifs et retours d'expérience.

CIBLE

- Responsables et directeurs commerciaux.
- Managers de forces de vente.
- Entrepreneurs et porteurs de projets.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis pour suivre cette formation.