

---

# Programme de Formation

---

## Les étapes du plan d'action commercial

---

### Organisation

---

**Durée :** 7 heures

**Mode d'organisation :** Mixte

---

### Contenu pédagogique

---



#### **Public visé**

Equipe commerciale



#### **Objectifs pédagogiques**

Créer un plan d'actions commerciales



#### **Description**

Étape n°1

La première étape pour la création d'un plan d'action commercial est de définir les indicateurs cibles à inspecter et auxquels il faudra associer des actions précises à mettre en place.

Étape n°2

La deuxième étape vise à noter de façon précise les objectifs pour chacun des indicateurs cibles ci-dessus indiqués.

Étape n°3

La troisième étape consiste à associer des actions précises pour atteindre chacun des objectifs.

Étape n°4

Pour chaque action, il faudra indiquer un vrai plan d'action avec les moyens mis en œuvre : budget, temps, main d'œuvre, etc. Toutes les informations doivent être claires et précises.

Étape n°5

Enfin, il faudra partager le plan d'action commercial de l'entreprise à tous les employés et suivre les évolutions tout au long de l'année afin de vérifier que l'entreprise est sur la bonne voie pour atteindre les objectifs fixés.

Vous avez à présent en main l'ensemble des éléments utiles pour créer votre plan d'action commercial. Il faudra suivre ce plan de près et ne pas négliger la dernière étape qui consiste à suivre régulièrement les actions et leurs impacts sur la stratégie globale. Cela permettra de coller au plus près des objectifs fixés par l'entreprise et d'effectuer des actions correctives si nécessaire



#### **Prérequis**

Savoir communiquer en français (lu, écrit, parlé)



### ***Modalités pédagogiques***

Accompagnement en visio zoom



### ***Moyens et supports pédagogiques***

Visio conférence

Salle de formation



### ***Modalités d'évaluation et de suivi***

Mise en situation pratique

Attestation de stage avec évaluation des connaissances acquises