

Stratégie et plan d'actions marketing et commerciales (PAC)

Commercial - Relation client - Vente -

La formation en résumé

La recherche de nouveaux clients relève d'une démarche structurée dont le plan d'actions commerciales et le plan marketing sont des piliers. Bien construit, le PAC s'avère extrêmement efficace.

Les participants construiront leur Plan d'Actions Commerciales par cible avec les conseils individualisés de l'intervenant.

A l'issue de la formation ils disposeront d'outils de reporting et de suivi d'activité immédiatement utilisables pour leurs projets en entreprise.

Objectifs :

- Identifier les différentes phases du plan d'action marketing
- Analyser son portefeuille clients pour proposer un plan d'actions commerciales opérationnel
- Fixer les objectifs et mettre en œuvre le plan d'actions commerciales

Participants :

- Directeurs et responsables commerciaux, commerciaux, chargés de développement commercial
- Dirigeants d'entreprise

Prérequis :

- Connaître les fondamentaux du marketing ou avoir suivi au préalable la formation Marketing, étude et analyses de marché

1 800 €

(non assujetti à la TVA)



3 jours



3 jours (21 heures)



Parcours / Cycle



Mises en situation

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 27/03, 28/03, 04/04
- 26/06, 27/06, 05/07
- 27/11, 28/11, 04/12

Le contenu

Analyse des pratiques en place dans l'entreprise

S'approprier les bases du marketing

- Mix marketing: explorer les 4 P
- Analyse des activités ou gamme de produits: matrice BCG

Distinguer les cibles clients et l'analyse du portefeuille de clients

- Définition des cibles à atteindre
- Outils d'analyse du portefeuille

Proposer un plan d'actions commerciales

- Définition des étapes de travail du plan d'actions commerciales et son périmètre
- Choix des actions de promotion et de vente
- Choix des supports de communication: les différentes actions marketing et vente
- Définition des étapes et identification des acteurs du plan d'actions commerciales
- Identification des indicateurs de performance du plan d'actions commerciales et du reporting associé

Les + de la formation :

Les participants construiront leur Plan d'Actions Commerciales par cible avec les conseils individualisés de l'intervenant.

A l'issue de la formation ils disposeront d'outils de reporting et de suivi d'activité immédiatement utilisables en entreprise.

Cette formation peut être éligible au CPF dans le cadre du cycle Manager la stratégie et la performance commerciale + Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) Animer une équipe de travail

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

