

Concevoir un plan d'action commercial – CPAC

Les outils pour être efficace et
atteindre ses objectifs
commerciaux

Code produit : CPAC

Niveau : Perfectionnement

Modalité : Présentiel

Durée (en heure) : 14.0

Tarif :

Eligible DDA : oui

Public : commerciaux et cadres
commerciaux

Prérequis :

aucun

Objectif

- diagnostiquer son portefeuille clients et déterminer les opportunités de croissance
- distinguer les actions à mettre en place selon les objectifs et les cibles à atteindre
- mettre en place un suivi efficace

Programme de la formation

1-Elaborer le diagnostic des opportunités de marché à saisir

- Identifier ses sources d'informations
- Définir les informations utiles
- Faire émerger les opportunités et les menaces
- Déterminer les forces et les faiblesses
- Arrêter ses domaines d'activités stratégiques et son ciblage

2-Evaluer les potentialités du portefeuille clients

- Clients évoluant dans des domaines d'activité à potentiel
- Clients mono-contrat
- Clients soumis à des risques spécifiques

3-Se fixer des objectifs commerciaux

- Défensifs
- Offensifs

4-Identifier les différentes cibles

- Clients en portefeuille
- Prescripteurs

- Prospects Ã conquÃ©rir

5-ArrÃªter les actions Ã mener pour chaque cible

- Actions de consolidation et de valorisation du portefeuille
- Actions de communication et de rÃ©seautage
- Actions de conquÃªte ou de reconquÃªte

6-Mettre en place et suivre son tableau de pilotage

- PrÃ©voir les actions Ã mener
- Suivre et analyser les rÃ©sultats
- DÃ©cider et mettre en Åuvre les actions correctrices

Moyens d'Ã©valuation

MÃ©thodes pÃ©dagogiques

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'Ã©exercices pratiques • Questionnaire de satisfaction Ã chaud complÃ©tÃ© par chacun Ã l'issue du stage • Questionnaire d'Ã©valuation Ã froid complÃ©tÃ© par chacun entre 2 et 3 mois aprÃªs le stage | <ul style="list-style-type: none"> • ExposÃ©s Ã partir d'un diaporama • Jeux de rÃªles • Ãchanges d'expÃ©riences |
|--|---|