

Plan d'action commercial – APACO

PAC : Étapes de mise en œuvre et facteurs clés de succès

Code produit : APACO

Niveau : Perfectionnement

Modalité : E-learning

Durée (en heure) : 2.0

Tarif :

Eligible DDA : oui

Public : toute personne amenée à mettre en place un plan d'action commercial pour assurer le suivi de l'activité

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Identifier les étapes de mise en œuvre d'un plan d'action commercial et ses facteurs clés de succès
- Analyser les éléments du plan d'action commercial en mettant l'accent sur l'évaluation de la clientèle

Programme de la formation

- Présentation
- Analyse du marché
- Evaluation de la clientèle et segmentation du portefeuille
- Éléments du plan d'action commercial
- Suivi du plan d'action commercial

Une assistance technique et pédagogique de l'apprenant est assurée tout au long de la formation via une adresse mail permettant de contacter soit le service en charge des aspects techniques et logistiques, soit un formateur expert du domaine abordé, avec une réponse dans les 48 heures.

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire

dâ???Ã©valuation Ã froid
complÃ©tÃ© par chacun
entre 2 et 3 mois aprÃ©s le
stage

MÃ©thodes pÃ©dagogiques

En mÃªlant les diffÃ©rents styles
d'apprentissage, nos modules
favorisent la mÃ©morisation :

- MÃ©thode expositive :
contenu mÃ©diatisÃ©,
hiÃ©rarchisÃ© et linÃ©aire
- MÃ©thode dÃ©monstrative
: propositions d'activitÃ©s
favorisant l'intervention de
l'apprenant
- MÃ©thode interrogative :
questions et/ou consignes
permettant Ã l'apprenant
de dÃ©couvrir de nouvelles
connaissances en
recherchant les
informations dans des
ressources pÃ©dagogiques
- MÃ©thode active :
l'apprenant est amenÃ©
Ã retrouver des informations
contenues dans le module
pour rÃ©soudre un
problÃ©me ou rÃ©pondre Ã
une question