

Objectifs

Mettre en place un plan d'action commercial gagnant
Comment concevoir un plan d'action commercial performant
Boostez vos ventes : formation pratique pour réussir votre plan d'action commercial
Les clés du succès commercial : concevoir et mettre en place un plan d'action performant

Public

Managers et directeurs commerciaux ou toute personne étant amené à manager une équipe de vente.

Pas de pré-requis

Axes de travail

1. Analyser son marché

Analyser son portefeuille existant : nombre de clients, chiffre d'affaires, marge
Segmenter son portefeuille en fonction du CA&marge et surtout du potentiel de développement
Analyser son marché et ses opportunités

2. Construire son plan de développement

Cibler les bonnes opportunités
Définir son objectif de développement.
Définir les ressources (temps et moyens nécessaires) pour atteindre son objectif.
Définir les actions clés pour développer le portefeuille tout en fidélisant
Décliner l'objectif de développement global en objectifs individuels pour chaque collaborateur
Définir les indicateurs de performance et suivre le développement des compétences
Faire le diagnostic des sources de non-performance et les leviers de développement possible

3. Faire adhérer l'équipe et accompagner les commerciaux dans la prise en main des outils

Associer les commerciaux à la construction du PAC et les aider à construire leur PAC individuel
Les faire monter en compétence sur les techniques de gestion de portefeuille
Présenter le PAC annuel en réunion commerciale et susciter l'adhésion des équipes
Conclure par un bilan annuel et identifier les actions à mettre en place pour faire progresser les commerciaux

Animation

Plus de 80% de mises en pratique
Travail sur les mises en situation proposées par le formateur ou sur les cas proposés par les participants
Montage pas à pas du plan d'action commercial de son équipe