

PLAN D'ACTION COMMERCIALE

METTRE EN PLACE UNE DÉMARCHE COMMERCIALE STRUCTURÉE

OBJECTIFS

Traduire les objectifs marketing en objectifs commerciaux

Décider des actions et moyens à déployer

S'appuyer sur un plan d'action commercial permettant à l'équipe d'œuvrer ensemble

Lancer les actions et mesurer leur efficacité

PROGRAMME

Segmentation et ciblage précis

Travail de la base de données clients et prospects pour obtenir un ciblage conforme aux objectifs à atteindre

Sources possibles d'accroissement de sa base de données (location, achat de fichier, leads sur réseaux sociaux, etc.)

Intégration des données clients récoltées en temps réel : « Big data » de l'entreprise et enjeux

Articulation des étapes de la conception d'un plan d'action commercial

Maîtrise du flux de vente

Définition d'objectifs SMART en phase avec la

stratégie de l'entreprise

Identification des moyens et ressources

Faire coïncider des actions commerciales à chacune des étapes des méthodes SPANCO et SONCAS

La méthode QQQQCP

Planification dans le temps : définition des étapes clés et des actions commerciales

Pilotage de la performance du plan d'action

Listing des critères de performance

Points d'évaluation à des moments clés

Modification de la trajectoire et évolution du plan d'action dans le temps selon les résultats observés

MODULE

Durée : 2 jours

sur 2 mois

Code WEB : MGMT26

Public

Managers de proximité, managers hiérarchiques ou fonctionnels de tous secteurs d'activité

Prérequis

- Aucun prérequis exigé

Modalités d'admission

- Admission sur dossier d'inscription. Un échange sur les objectifs individuels est prévu.
- La décision d'admission est communiquée au candidat sous un mois par CESI.

Rythme de formation

La formation alterne des séquences en présentiel d'une journée et des séquences en classe virtuelle à distance d'une ou plusieurs heures.

Frais de scolarité

1 000 euros

1 200 euros TTC

Tarif applicable pour toute inscription réalisée en 2025.

Certification

OPEN BADGE CESI : validation numérique de compétences et de connaissances



OUVERTURES DANS NOS CAMPUS

Contactez nos campus pour en savoir plus.