

PROGRAMME DE FORMATION

STRATEGIE COMMERCIALE

«Concevoir, optimiser et piloter un plan d'action commercial (PAC)»



OBJECTIFS OPERATIONNELS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Préparer et entrainer les participants à intégrer la conception du plan d'action commercial et assurer sa mise en œuvre
- Concevoir et optimiser un PAC
- Piloter un PAC



PUBLIC CONCERNÉ



- Tout public
- Formations adaptées et adaptables aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap au 04 67 65 95 05.



PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ACCÈS

- Maîtriser les outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur)
- Questionnaire envoyé au stagiaire afin de réaliser l'évaluation de ses besoins



DURÉE : 2 journées- 14h

DATE : Calendrier annuel sur mesure / Planification personnalisée

LIEU :

- Au centre de formation (inter) ou sur site (intra)
- A distance : en visio

TARIF :

- 300 € HT/ jour/personne en interentreprises à partir de 3 participants
- Intra entreprise, tarif sur mesure (nous consulter au 04 67 65 95 09)






CONTENU DE LA FORMATION

- **Séquence 1 : Concevoir et optimiser un PAC**
Positionnement et stratégie commerciale de l'entreprise
Concevoir les outils pour visualiser les attentes en terme de résultats des ventes
Fixer les objectifs qualitatifs et quantitatifs
Maîtriser les étapes de la construction du PAC
Les outils d'analyses et de prise de décisions
- **Séquence 2 : Piloter un PAC**
Les outils commerciaux et managériaux (techniques de coaching et d'évaluation des compétences des collaborateurs)
- **Séquence 3 : Tableau de bord commerciaux**
Comment les construire et les analyser
Valider et mesurer les résultats régulièrement
Pouvoir mener une observation sur ses actions commerciales

PROGRAMME DE FORMATION

STRATEGIE COMMERCIALE

«Concevoir, optimiser et piloter un plan d'action commercial (PAC)»

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none"> Présentiel ou Distanciel : Cours collectif avec un formateur 	
 MÉTHODES PÉDAGOGIQUES	<p>Entre chaque séance Préparation et validation des thématiques pour la session suivante.</p> <p>Pendant la séance Exercices individuels et collectifs, croisements de regards, exposés interactifs, nombreuses mises en situation et jeux de rôle, utilisation de cas concrets des participants, serious games et jeux de cartes, jeux de dynamique collective</p> <p>En fin de cursus Évaluation des acquis et autoévaluation, détermination des points de travail post formatifs, le formateur communique aux apprenants des ressources pédagogiques afin de maintenir les acquis.</p>	
 MODALITÉS D'ÉVALUATION	<p>Appréciation des résultats Entretien, jeux et grille d'évaluation, questionnaire à chaud et à froid</p> <p>Modalités de validation des acquis Échanges et interactions avec le participant sur l'ensemble de la formation</p>	<p>Documents remis en fin de formation Attestation de compétences Certificat de réalisation</p> <p>Validation de la formation Evaluation des compétences visées</p>
 INSCRIPTION ET DÉLAIS	<p>Demande de renseignements</p> <ul style="list-style-type: none"> Formulaire en ligne Ou par téléphone au 04 67 65 95 09 	

**ACB Compétences**

Siège : 65 place de Thessalie
34000 Montpellier

Antenne : 8 parc club du Millénaire
1025, rue Henri Becquerel
34000 Montpellier

**NOS DOMAINES DE FORMATION**

- Management / Qualité de vie au travail
- Commercial / Relation clients / Marketing
- SOFT SKILLS / Communication
- Efficacité professionnelle / Développement personnel
- Ressources humaines / Droit du travail
- Finance / Gestion / Comptabilité
- Stratégie Digitale / Système d'information / Informatique et Digital
- Langues étrangères (plus de 35 langues) avec certifications Toeic / Linguaskill / Bright / Voltaire
- Bureautique et usages du numérique / PAO –CAO – DAO avec certifications TOSA
- Qualité / Sécurité / Environnement