Management, marketing et communication

► SAVOIR ÉLABORER UN PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES EFFICIACE ET EFFICIENT

Dans un environnement évolutif et incertain, une politique commerciale structurée permet d'optimiser l'efficacité commerciale. Aussi, le plan d'actions commerciales, représentant la feuille de route mise en place par la direction commerciale en vue d'atteindre les objectifs de l'entreprise, représente un des principaux effets de levier du développement et de l'efficacité commerciale.

A partir d'exemples concrets, ce séminaire vous familiarise avec la conception et la rédaction d'un plan d'actions commerciales efficace et efficient.

Ce séminaire s'adresse aux dirigeants d'entreprise, cadres et assistants commerciaux souhaitant maîtriser l'élaboration d'un plan d'actions commerciales efficace et efficient.

2 jours / 16 heures - Prix : 2 000 €uros HT | Référence : CCAM001
Lieu de formation : Cabinet, entreprise bénéficiaire ou E-Learning

OBJECTIFS	CONTENU	SUPPORTS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES	PRÉ-REQUIS
● Réaliser un diagnostic, préparer les outils et les méthodes ; ● Définir un plan d'actions commerciales en phase avec la stratégie et les actions marketing et de communication ; ● Mettre en œuvre les actions commerciales ; ● Assurer le suivi et le pilotage des actions dans la durée.	● L'audit préalable à la mise en œuvre d'un plan d'actions commerciales ; ● Les actions commerciales : Nature et étendue ; ● Rédaction du plan d'actions commerciales ; ● Suivi et pilotage.	● Support de formation ; ● Exemple d'outils pratiques : Tableau de suivi et de pilotage sur excel ; ● Mini-cas d'application ; ● Echanges sur les pratiques des participants ; ● QCM de validation.	● Aucun.

Cabinet Courteille & Associés | 5 Mail des Thuyas | 78180 Montigny-le-Bretonneux
Tél. : +33 (0)1 30 64 01 91 | contact@cabinet-courteille.fr | www.cabinet-courteille.fr
RCS Versailles 532 863 685 | Société à Responsabilité Limitée au capital de 500 €
Numéro de déclaration d'activité : 11 78 81847 78

Photo : © Kyoshino - istockphoto.com