

Boosteur de votre Chiffre d'Affaires

**Objectifs :**

Passer du marketing stratégique au plan d'action commercial.  
Élaborer un plan d'action commercial.  
Analyser la performance commerciale.

**Public concerné et prérequis :**

Chef d'entreprise, responsable marketing, responsable commercial, personne en charge de l'animation des forces de vente de l'entreprise.  
Avoir des notions en pilotage des ventes.

**Qualification des intervenants :**

Formateur diplômé d'enseignement supérieur dans le marketing stratégique et opérationnel, ayant une expérience significative dans le monde professionnel.

**Moyens pédagogiques et techniques :**

- Méthodes actives adaptées à la formation pour adultes,
- Salle de cours équipée en moyens multimédia,
- Supports pédagogiques, études de cas, cas pratiques.

**Durée, effectifs :**

14 heures, soit 2 jours.  
6 stagiaires maximum en salle.

**Programme :**

- S'inscrire dans la stratégie marketing de l'entreprise,
- Définir sa stratégie commerciale (clients/produits),
- Segmenter ses prospects, clients,
- Décider des actions et construire le plan,
- Traduire les décisions en objectifs de vente collectifs et individuels,
- Planifier les actions,
- Déployer le plan d'action commercial,
- Faire adhérer la force de vente au plan d'action commercial,
- Mesurer l'efficacité, piloter et suivre.

**Modalités d'évaluation des acquis :**

Test théorique par séquence pédagogique.

**Sanction visée :**

Attestation de formation.