



MSP CONSULTING
Générateur de bien-être au travail

Formation élaborer un Plan d'Action Commerciale (PAC)

Cette formation intensive de deux jours est conçue pour permettre aux participants de préparer et d'élaborer leur propre plan d'action commerciale (PAC) pendant la formation.

Grâce à un accompagnement personnalisé et un guide fourni, les participants seront opérationnels dès la fin de la formation, prêts à déployer leur PAC dans leur environnement professionnel.

Pour qui : Pour tous commerciaux, qu'ils soient débutants ou expérimentés.
Prérequis : Aucun prérequis n'est demandé pour participer à cette formation.

Durée : 2 jours
*Formation intra. En présentiel ou à distance.
Déclinable en format individuel.*

Objectifs de la formation :

- Acquérir une connaissance approfondie des éléments constitutifs d'un PAC efficace.
- Évaluer les opportunités et les menaces du marché, ainsi que les forces et faiblesses de son entreprise pour élaborer un PAC réaliste.
- Fixer des objectifs commerciaux précis, mesurables et alignés avec la stratégie globale de l'entreprise.
- Construire un PAC personnalisé, adapté à ses besoins spécifiques et à son environnement professionnel.

Programme :

Jour 1 : Conception et structuration du Plan d'Action Commerciale

Les fondamentaux du PAC

- Définition et importance d'un PAC bien structuré.
- Exemples de PAC réussis et analyse de cas concrets.
- Analyse des composantes essentielles : objectifs, stratégies, actions, ressources, indicateurs de performance.

Analyse de l'environnement et fixation des objectifs

- Analyse SWOT (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces)
- Fixer des objectifs clairs et atteignables.
- Exercice de formulation des objectifs SMART (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes, Temporellement définis).

Travail personnel :

- Début de la structure du PAC individuel avec l'assistance du formateur.

Jour 2 : Finalisation et mise en œuvre du Plan d'Action Commerciale

Conception des stratégies et actions

- Définir les stratégies à mettre en place pour atteindre les objectifs fixés.
- Élaborer un plan d'action détaillé avec les étapes à suivre, les ressources nécessaires et les échéances.

Mise en place des indicateurs de suivi

- Choisir des KPI (Indicateurs Clés de Performance) pour suivre l'efficacité de votre PAC.
- Planification des revues et ajustements du PAC en fonction des résultats.

Présentation et validation du PAC

- Chaque participant présente son PAC au groupe pour feedback et ajustements.
- Conseils pratiques pour la mise en œuvre immédiate du PAC.
- Discussion sur les challenges potentiels et les solutions pour les surmonter.

Modalité d'évaluation

Test d'évaluation de formation sous forme de QCM.

Moyens pédagogiques

Exposés courts, échanges à partir de situations rencontrées, brainstorming, mises en situation, jeux de rôle, exercices individuels, débriefing collaboratif. Support pédagogique dématérialisé envoyé à l'issue de la formation.

Personne en situation de handicap

La prestation est ouverte à tout public.

Tarifs :

Sur devis, après adaptation sur mesure à vos besoins.

Une convention formalise les modalités.

Lieu :

A déterminer. Soit dans votre entreprise, dans nos locaux ou dans un lieu différent.

Individuel :

Déclinable pour une personne. Le formateur adapte son programme au besoin du collaborateur.

**Personnalisez cette formation
en fonction de vos besoins.**

Demande de devis