



Bâtir et piloter le Plan d'Action Commerciale (PAC)

Mettre en place une démarche commerciale structurée, formalisée et maîtrisée.

Durée : 4 jours

Organisation : en présentiel

Prérequis : aucun

Méthode pédagogique : active, différenciée et expérientielle

Validation des acquis :
évaluation continue

Maximum de participants : 6

Tarif intra : 4 400 € HT / groupe

Prochaine session

Nous contacter

Lieu : Toulouse et sa périphérie

Session sur-mesure possible

Objectifs

- Maîtriser le cadre de construction du PAC
- Maîtriser les éléments constitutifs du PAC
- Maîtriser la construction du PAC
- Maîtriser la mise en œuvre du PAC
- Mettre en place une démarche commerciale structurée, formalisée et maîtrisée

Programme détaillé

1/ Comprendre et analyser la démarche de marketing stratégique

- Prendre en compte les objectifs : activités, résultats, ressources, organisation
- Appréhender le diagnostic interne : forces /faiblesses
- Utiliser les études de marché et l'étude de la concurrence
- Consolider le diagnostic externe de son activité
- Clarifier ou faire évoluer le positionnement concurrentiel
- Déterminer une segmentation efficace grâce à l'étude des besoins et motivations

2/ Décliner la stratégie marketing en priorités d'actions commerciales

- Analyser son portefeuille clients et son portefeuille produits
- Construire la matrice SWOT de son périmètre de vente
- Déterminer ses couples produits/clients
- Traduire les objectifs marketing en objectifs commerciaux quantitatifs et qualitatifs

3/ Elaborer sa stratégie et son Plan d'Actions Commerciales

- Définir ses choix stratégiques en fonction des ressources
- Intégrer les composantes du Mix Marketing : offre produits/services, prix, réseau de distribution, communication
- Fixer les objectifs
- Construire son PAC : prospection, fidélisation, actions internes, animations externes

4/ Déployer et piloter son activité commerciale

- Choisir ses indicateurs de suivi
- Planifier les actions
- Suivre et piloter les actions commerciales
- Établir des tableaux de bord adaptés à son activité

Renseignements et inscription

Nicolas Weckerlin

07 68 40 08 95

nweckerlin@lesclesdelagestion.fr



les clés de la gestion
FORMATIONS