



PUBLIC VISE

D'une manière générale, cette formation s'adresse à des Responsables commerciaux, managers commerciaux, chefs des ventes, toutes les personnes en charge du déploiement des stratégies opérationnelles et commerciales.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure

- D'analyser son portefeuille prospects et clients
- D'établir les indicateurs de performance (d'activité et de résultats)
- De fixer ses objectifs
- De bâtir son Plan d'Action Commercial
- De planifier ses actions
- De piloter son activité

METHODES PEDAGOGIQUES

Magistrale avec des mises en application concrètes.

MODALITE D'EVALUATION

L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur, par des mises en situations et des Quiz.

A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.

A froid, 45 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation professionnelle.
A l'issue de la formation une attestation de suivi de formation sera remise aux participants.

PREREQUIS

Aucun

DUREE

1 JOUR

PRIX

950 € HT

LIEU

Rennes et sa région
Île de France

Distanciel possible

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Les moyens pédagogiques mis à la disposition du candidat sont :

- Supports de cours sous formes de capsules ou par la mise à disposition de vidéos.
- Exercices d'application
- Etude de cas servant à l'évaluation des connaissances

A l'entrée de la formation, Tugsell, évaluera le niveau de connaissance par la mise à disposition d'un questionnaire d'autoévaluation.

En fin de séance, Tugsell, fournira :

- Un document représentant la validation des acquis basée sur le questionnaire d'auto-évaluation
- Un questionnaire d'évaluation de cours
- Une feuille d'émargement

PROGRAMME

1 – Bâtir son plan d'action commercial

- L'importance du marketing opérationnel et du diagnostic stratégique
- Définir son positionnement et ses cibles
- Définir les actions marketing, communication (POEM) et commerciales cohérentes par rapport au diagnostic stratégique
- Déterminer les indicateurs marketing et commerciaux.
- Etablir un budget et les acteurs du PAC
- Déterminer ses objectifs (SMART)

Exercice : Bâtir un plan d'action commercial..

2 – Planifier ses actions

- Lister et représenter graphiquement les actions.

Exercice : établir un diagramme de Gantt

3 – Piloter son Plan d'action commerciale

- Créer son tableau de bord
- Analyser les performances et ajuster ses indicateurs
- Evaluer la rentabilité des actions.
- Proposer des axes d'améliorations

Exercice : Construire un tableau de bord .

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Les modalités de formation :

- En intra-entreprise exclusivement, c'est-à-dire en groupes de stagiaire de la même entreprise
- En individuel

Les formations peuvent avoir lieu :

- En présentiel dans les locaux de votre entreprise
- En distanciel (Teams, Zoom, ...) pour les stagiaires « individuels »

Délais d'accès aux formations de Tugsell-formation

Pour vos demandes de formation, contactez-nous par téléphone au 02 22 91 03 30 ou par courriel : contact@tugsell-formation.fr .

Une fois, votre demande reçue, Tugsell-Formation s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures. Nous vous contacterons par téléphone afin d'avoir un 1er échange sur vos besoins de formation.

Les formations étant réalisées en INTRA, nous envisagerons alors, la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes. Nous vous préciserons également les objectifs, les compétences acquises et les sources de financement possibles.

En fonction des disponibilités des stagiaires, du formateur, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne) à compter de la date de signature de notre convention de formation.

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Pour toute question concernant une situation de handicap, quelle qu'elle soit, et pour évaluer et anticiper les aménagements nécessaires à votre participation, merci de prendre contact avec Olivier Chomat : contact@olivier-chomat.fr

Tél : 07 87 06 70 94