

● Pilotage de l'activité commerciale

Analyser son activité, concevoir et mettre en œuvre son plan d'action commercial tactique

Code
41184

Durée
Sur-mesure / 21 heures

Tarif
Nous contacter

**Repas inclus (en présentiel)*

PUBLIC

Chef des ventes – Directeur des ventes – Tout responsable opérationnel d'une équipe commerciale se déplaçant chez le client

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

Travail sur les situations des participants

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ 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. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'avis Vérifiés, solution Certifiée NF

Objectifs pédagogiques

- Expliquer la stratégie de son entreprise pour la piloter avec efficacité
- Identifier le positionnement concurrentiel de mon activité sur le marché
- Définir un plan d'action cohérent et efficace et savoir le décliner en actions concrètes
- Piloter l'action des commerciaux et les mobiliser sur le plan d'action commercial (PAC)
- Suivre son plan d'action dans le temps et savoir l'ajuster

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Expliquer la stratégie de son entreprise pour la piloter avec efficacité

- Les 3 stratégies de base selon Porter : domination, différenciation, niche
- La vision des acteurs : clients, concurrents, partenaires

Identifier le positionnement concurrentiel de mon activité sur le marché

- Les outils quantitatifs et qualitatifs pour segmenter mon portefeuille : la méthode A/B/C et la matrice X9, l'analyse multi-critères, les 6 « O » de Kotler
- Grille d'analyse SWOT de mon portefeuille

Définir un plan d'action cohérent et efficace et savoir le décliner en actions concrètes

- Outil : PACT, Plan d'Action Commercial Tactique
- Les objectifs : choisir sa stratégie, adapter ses investissements commerciaux, déterminer le suivi

Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

Piloter l'action des commerciaux et les mobiliser sur le plan d'action commercial (PAC)

- Ses actions en fonction du ROI / cycle IQADE©
- S'appuyer sur ses forces pour saisir des opportunités, réduire des faiblesses et contrer les menaces

Suivre son plan d'action dans le temps et savoir l'ajuster

- La formalisation de mon plan de vente ou de mon PACT®
- OPA, PQC pour démarrer et mettre dans l'action, la méthode PDCA au service de l'amélioration continue de mon plan d'action tactique

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter



En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.