

PAC'GPC – Module 3 - Gestion de la Production Commerciale - Catalogue

De 9h30 à 17h30 - En présentiel – Intra -entreprise

Contact : Christophe FAURE - christophe.faure@salesfactory.fr

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Chefs d'entreprises, Directeurs Généraux, Directeurs commerciaux, Directeurs marketing, Direction nationale des ventes, Directeurs de régions

Prérequis

- Formation Initiale PAC'GPC, Module 1 - La ventilation des ventes et Module 2 – Gisement et stratégies commerciales

Objectifs pédagogiques

- Construire le Plan d'Action Commercial (PAC)
- Rapprocher la gestion de production commerciale optimale
- Désigner les axes de travail à la ligne client et les Objectifs
- Superviser la force de vente

Contenu de la formation

- Faire les liens entre gisements, stratégies commerciales et PAC
- Gérer le séquentiel
- Gérer les offres et les actions
- Gérer la qualification et la découverte
- Prospecter
- Piloter par les écarts : IES

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Consultants experts de la méthode PAC'GPC®, responsables de la création du contenu pédagogique et de la transmission des connaissances essentielles aux apprenants. Leur expertise leur permet d'expliquer les concepts complexes de manière claire et accessible.

Moyens pédagogiques et techniques

- Moyens techniques : Formation présentielle : Ordinateur, vidéoprojecteur, tableau blanc - Formation à distance : TEAMS
- Ressources pédagogiques : Dossier sur la méthode avec les exercices d'application.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Modalités pédagogiques : La formation est ancrée dans le concret et centrée sur la réalité des chiffres de l'entreprise Apports de méthodes et d'outils pour structurer la démarche, la compréhension et la maîtrise 50% Théorie, 50% ateliers de mise en pratique, « learning by doing »
- Modalités d'évaluation : En amont de la formation : Questionnaire de positionnement Pendant la formation : cas pratiques, feedbacks Fin de formation : Questionnaire validation des acquis

- Satisfaction des bénéficiaires : questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation et questionnaire à froid 3 mois après la formation pour évaluer son impact.
- Assiduité : Émargement et certificat de réalisation.
- Délais d'accès : Formation en intra, les dates sont arrêtées directement avec le client selon la disponibilité des équipes

Dernière mise à jour le : 5 octobre 2023