

ANDATIME GROUP

88 avenue Charles de Gaulle

92200 NEUILLY SUR SEINE

Email : didier.delouya@andatime.com

Tel : +33173218001



AC17 - Construire un plan d'action commerciale

Cette formation développe l'aptitude des personnels permanents en charge de la relation client à construire un Plan d'Action Commerciale permettant d'aboutir à l'atteinte des objectifs commerciaux.

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Version

2024 du 1 février 2024

Profils des apprenants

- Tout collaborateur d'agence d'emploi en charge de la relation clients

Prérequis

- Aucun

Accessibilité et délais d'accès

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap

Qualité et indicateurs de résultats

Objectifs pédagogiques

- Appréhender la stratégie générale de l'entreprise
- Planifier la prospection et l'action commerciale

Contenu de la formation

- Quelle est la stratégie de l'enseigne ?
 - Secteurs d'activité définis dans la stratégie
 - Zones géographiques
 - Niveaux de spécialisation
- Quels sont les objectifs à atteindre ?
 - Les objectifs de CA et de marge brute
 - Les objectifs de part de marché
 - Les objectifs de typologie de clients
- Comment bâtir son PAC ?
 - La matrice Planning / Clients
 - La planification des actions commerciales
 - La planification de la prospection
- Comment conduire le PAC ?
 - Le pilotage du PAC
 - Le contrôle de l'exécution du PAC

ANDATIME GROUP

88 avenue Charles de Gaulle

92200 NEUILLY SUR SEINE

Email : didier.delouya@andatime.com

Tel : +33173218001



Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Consultant disposant d'une double expertise, commerciale et travail temporaire

Moyens pédagogiques et techniques

- Mise en main d'une méthode

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

- Etudes de cas et mises en situation

Prix

Cette formation est vendue 1680,00 € HT en intra ou 520.00 € HT par personne en inter.