

# PAC'GPC – Module 2 - Gisements et stratégies commerciales - Catalogue

*2 jours en fonction du niveau des participants - 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 et Module 1 - La ventilation des ventes

## Objectifs pédagogiques

- Calculer de manière théorique par comparaison de clients, le CA potentiellement accessible pour l'entreprise
- Modéliser l'analyse quantitative pour calculer des moyennes de CA réalisé au global ou par famille de produits (FP) par regroupement de clients comparables entre eux selon : - leur couche, - leur appartenance à une catégorie de client (CC), - leur potentiel (TYPO).
- Définir et choisir les différentes stratégies commerciales en fonction des gisements identifiés et retenus

## Contenu de la formation

- Quantifier les gisements de croissance selon la grille Offensif/Défensif
  - Défensif 1
  - Offensif 1
  - Offensif 2
  - Offensif 3
  - Offensif 4
  - Offensif 5
- Prioriser les principaux réservoirs
  - Fidélisation
  - Développement prioritaire
  - Conquête prioritaire
  - Conquête secondaire
  - Management du risque

## 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