

Formation Initiale PAC'GPC - Catalogue

De 1 à 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

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Réaliser le bilan de son activité commerciale pour en piloter la performance auprès des forces de ventes, via l'établissement d'un plan d'action commercial
- Répondre aux besoins de visibilité des managers sur les orientations de leur entreprise en matière de développement commercial
- Définir le plan d'action commercial le plus fiable et le plus pertinent possible face aux enjeux prioritaires identifiés lors du diagnostic
- Passer à une gestion efficace des forces de ventes grâce à une vraie supervision du plan d'action commercial
- Construire un programme d'accompagnement méthodologique complet et opérationnel

Contenu de la formation

- Analyser de l'existant au travers d'une batterie de statistiques commerciales et d'une analyse qualitative de la valeur des offres
- Faire une photographie normée de la situation commerciale de l'entreprise
- Écrire des objectifs marketing et vente à la ligne client et prospect
- Mettre en place des outils de supervision des ventes (Gestion de la production commerciale)
- Définir le métier de chef des ventes (au sens du savoir-faire métier)
- Identifier ses sources de déperdition de CA
- Qualifier ses réservoirs de croissance et ses enjeux prioritaires
- Faire le lien entre le marketing et les ventes dans un plan d'action commercial commun
- Passer à une gestion plus efficace des forces de vente terrain et sédentaires

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