

PAC'GPC – Module 1 - La ventilation des ventes - Catalogue

Action de formation de 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

Objectifs pédagogiques

- Faire une photographie à l'instant t du CA de l'entreprise ventilé selon des critères permettant une analyse opérationnelle.
- Définir un plan d'actions précis, à la ligne client, en tenant compte : - Du périmètre global du marché pour chaque catégorie de client, - De la demande particulière de chaque client, - De la compétitivité de notre offre et des priorités stratégiques de l'entreprise.
- Permettre la mise en œuvre d'une culture commune garante : - d'un partage efficace des bonnes pratiques, - de la mise en œuvre d'actions commerciales et marketing précises, - de la prise en compte des spécificités sur la base de données riches.

Contenu de la formation

- Définir les Catégories de Clients (CC)
- Définir les Familles de produits (FP)
- Comprendre les couples CC/FP
- Lire et interpréter la ventilation des ventes générales
- Lire et interpréter les Couches CC FP
- Comprendre et utiliser les structures de clientèle

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.
- Etude de cas concrets

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