

Elaborer son plan stratégique et commercial

QU'EST CE QUE LE PLAN STRATÉGIQUE ET COMMERCIAL ?

A quoi sert-il ?

Est-il pertinent pour toutes les entreprises ?

CONCEVOIR SON PLAN STRATÉGIQUE COMMERCIAL

La volonté

Les objectifs

Les moyens

L'environnement et le territoire

FORMALISER SA STRATÉGIE

Les priorités

Le plan d'action

Les coûts

Les différents acteurs

Les autres personnes concernées

LES BONNES DÉCLINAISONS

Faire adhérer l'équipe

Les politiques et actions commerciales

La communication adéquate

QUELQUES OUTILS

L'évaluation de la performance commerciale

Les outils commerciaux

Les plannings et leur gestion

Les outils de contrôle

LES TABLEAUX DE BORD COMME OUTIL DE CONTRÔLE

Vérifier l'adéquation ressources/plan d'action

Pourquoi utiliser des tableaux de bord ?

Comment établir les tableaux de bord ?

Comment profiter au mieux des retours ?

RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUES

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...

OBJECTIFS

Être en mesure de faire adhérer son équipe autour d'un plan stratégique commercial

Apprendre à élaborer le plan d'action stratégique commercial

Bâtir et formaliser son plan d'action commercial et savoir mesurer

l'efficacité des actions

PRÉ-REQUIS

Connaissance des fondamentaux de la vente et du marketing

PUBLIC

Directeurs et responsables commerciaux/marketing, chefs de ventes, chefs de produit, chefs de marché

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Test de positionnement

Recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives

Apports théoriques (10%) , mises en pratique (70%) et échanges (20%)

APRES LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Possibilité de contacter le formateur pendant 2 mois formateur@naxis.fr

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, cas pratiques

ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Cas pratiques

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction

Bilan du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation

Attestation de présence

Validation des compétences

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION

DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

DATES

Voir planning