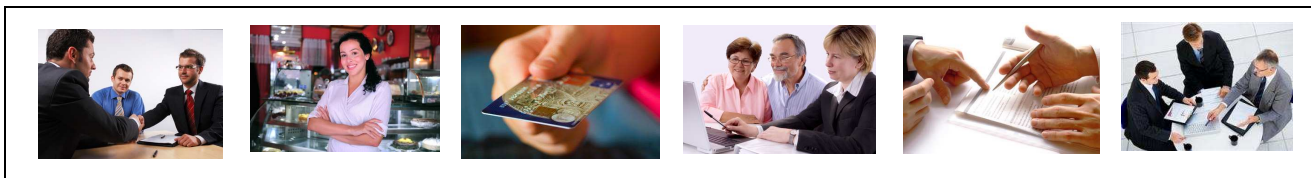


Bâtir son plan d'action commerciale

De la stratégie à l'opérationnel



► Préambule : point de salut sans un Plan d'Action Commerciale (P.A.C) clair et complet...

Le Plan d'Action Commerciale est la "feuille de route" indispensable à toute entreprise qui entend mener une démarche construite et cohérente pour aboutir à des résultats mesurables en termes de chiffre d'affaires et de marges.

► Programme :

Sur 2 jours (selon contexte)

- Réaliser un diagnostic commercial rapide de son entreprise et de son environnement.
- Évaluer tous les axes de développement commercial envisageables (stratégie).
- Construire un plan d'action commerciale complet, véritable fil directeur pour l'entreprise.
- Organiser efficacement ses actions de communication dans le cadre du PAC : marketing direct, marketing publicitaire, marketing relationnel, marketing événementiel...
- Développer un réseau commercial dans le cadre du PAC : partenaires-relais, distributeurs, franchise...
- Structurer sa "force de vente" interne (salariés) ou externe (agents commerciaux...), toujours dans le cadre du PAC.
- Chiffrer les investissements nécessaires, les coûts de fonctionnement, les retours attendus.
- Suivre et gérer en temps réel l'ensemble des actions commerciales en cours : tableaux de bord, outils informatiques de gestion de la relation client...
- En option : intégrer l'ensemble de l'organisation commerciale au système de management de la qualité (pour les entreprises certifiées ou qui pourraient, à terme, envisager une certification type Iso 9001).

Ce programme est purement indicatif. Nous l'adaptions en fonction des besoins des entreprises.

► Objectifs :

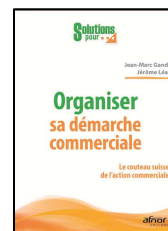
- Permettre aux entreprises concernées de rendre leur démarche commerciale plus complète, plus rationnelle et donc plus efficace.
- Donner des réflexes de fond aux participants, une méthodologie structurée, ainsi que des outils opérationnels.

► **Public visé :**

- Dirigeants de sociétés
- Responsables commerciaux débutants ou confirmés
- Professions libérales, artisans...
- Créateurs ou repreneurs d'entreprises

► **Les "plus" :**

- Une approche très complète, simple et originale, incluant stratégie et outils opérationnels.
- Une prise en compte des contraintes rencontrées par de nombreuses entreprises, à savoir : des moyens financiers et humains souvent limités mais des résultats qui doivent être rapidement mesurables.
- La plupart de nos formations ont lieu dans les locaux de l'entreprise (sauf souhait contraire de la Direction) : pas de pertes de temps en déplacements pour les collaborateurs formés, limitation des frais.
- La remise d'un classeur complet "Le Plan d'Action Commerciale et ses outils" ou de l'ouvrage "Solutions pour organiser sa démarche commerciale. Le couteau suisse de l'action commerciale", publié à l'Afnor par l'animateur.



► **Tarif :**

- Tarif journée : 550 € HT (hors frais de déplacement éventuels).
- Nombre de personnes formées pour ce même tarif : jusqu'à trois personnes incluses (au-delà : nous consulter).
- Nos formations sont éligibles aux dispositifs de financement de la formation professionnelle continue. La prise en charge au titre du DIF est également possible.

► **Contact :**

Jean-Marc GANDY
35, chemin du Tremblay
74370 METZ-TESSY
04 50 66 02 16

jmgandy@novasun.fr

www.novasun.fr