Créer un plan de développement commercial

OBJECTIFS

- Comprendre la démarche marketing stratégique : analyser le portefeuille client et la performance commerciale
- Elaborer sa stratégie et se fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs et y faire adhérer la force de vente
- Evaluer ses actions commerciales

PROGRAMME DE LA FORMATION

Comprendre et décliner la stratégie marketing en priorités d'actions commerciales

- Analyser ses portefeuilles clients et produits.
- Construire la matrice SWOT
- Déterminer ses couples produits/clients.
- Traduire les objectifs stratégiques marketing en objectifs commerciaux quantitatifs et qualitatifs

Elaborer sa stratégie et son Plan d'Actions Commerciales

- Définir ses choix stratégiques en fonction des ressources humaines et financières
- Intégrer les composantes : offre produits/services, prix, réseau de distribution, communication
- Fixer les objectifs collectifs et les règles de répartition des objectifs individuels

Formaliser et communiquer le plan d'actions commerciales

- Des objectifs collectifs aux objectifs et plans d'actions individuels
- Construire son Plan d'Actions Commerciales : prospection, fidélisation, actions internes, animation des commerciaux.
- Établir son tableau de bord pour piloter et suivre les actions commerciales

MÉTHODES MOBILISÉES

Tout au long de ce parcours nous aurons recours à une pédagogie active, construite à partir d'une alternance d'exposés illustrés de l'expérience de l'intervenant, de mises en situation concrètes analysées et commentées, d'études de cas voire d'entrainements suivant les objectifs précis retenus.

Le rôle de notre intervenant est de rendre les participants acteurs de leur formation, grâce à l'utilisation d'outils variés et efficaces, centrés autour du contexte propre des stagiaires.

Dans une recherche de qualité, nous avons sélectionné un intervenant, qui en plus de sa parfaite maîtrise du sujet, saura faire preuve d'une approche pédagogique ludique, ainsi que d'un dynamisme communicatif.

CP Formation

PUBLIC

- Entreprise

DURÉE

2 jours

POURQUOI SE FORMER ?

Élaborer un plan de développement commercial est une étape clé pour la croissance et la prospérité des entreprises sur le marché concurrentiel d'aujourd'hui. Cette formation vise à fournir aux participants les connaissances et les outils nécessaires pour concevoir un plan stratégique efficace pour stimuler les ventes et développer le portefeuille client.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

MODALITÉS DU PARCOURS

- Formation dispensée en présentiel / Distanciel (visio) / E-learning / Blended Learning
- Les délais d'accès à la formation sont estimés à 15 jours
- CP Formation est accessible au PSH. Plus d'informations sur notre site : cp-formation.com/accessibilite-pmr/

POURQUOI CHOISIR CP FORMATION ?

CP Formation, c'est avant tout une équipe de passionnés par la formation, qui a décidé de se réunir autour d'une philosophie commune : La formation qui s'adapte à vos besoins.

Notre objectif est de vous accompagner dans toutes les étapes de votre projet :

- *Avant la formation* : dans le choix de vos formations, la gestion administrative et la recherche des solutions de financements.
- *Pendant la formation* : dans la personnalisation de l'approche et l'adaptation à votre contexte, conjointement avec notre intervenant(e).
- *Après la formation* : dans le suivi de votre satisfaction.

Pour tous renseignements, contactez nous :
03.87.37.97.77
contact@cp-formation.com