

ECA Form'Action

Partenariat gagnant

BATIR SON PLAN D'ACTION COMMERCIALE DE LA STRATEGIE A L'OPERATIONNEL

PREAMBULE

Point de salut sans un Plan d'Action Commerciale (PAC) 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. Pourtant peu d'entreprises disposent d'un PAC suffisamment lisible pour les acteurs impliqués dans sa mise en œuvre.

PROGRAMME

Sur 2 à 3 jours (selon contexte) **Prix sur 3 jours 560 € Net par personne (Mini 4 -Maxi 8)**
Comprendre l'importance capitale du PAC, véritable fil directeur du développement commercial. S'initier aux différents types de présentation du PAC. Etablir la trame de son futur PAC.

OBJECTIF

- Identifier les axes stratégiques pertinents qui constitueront le socle du PAC.
- Identifier les principales étapes qui relèveront de la partie opérationnelle du PAC
- Chiffrer – Planifier – Gérer son PAC
- Améliorer sa propre organisation personnelle pour gérer avec succès l'ensemble du PAC.

Public visé : Chefs d'entreprise, responsables commerciaux et marketing, créateurs ou repreneurs d'entreprise.

Les "plus" : Une approche 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 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 chez Afnor Editions par l'animateur.

Evaluation : tests – Attestation de formation

Les Athlètes que nous formons, c'est l'Avenir des Entreprises
et de l'Économie de **DEMAIN** sur le Chalonnais !

POUR ELLES, POUR EUX, POUR VOUS, DEVENONS PARTENAIRES...