



# Concevoir, lancer et suivre un plan d'actions commerciales

Cette formation propose une méthode concrète et efficace permettant aux commerciaux de définir leurs cibles pour mieux adapter leurs actions, d'anticiper leurs actions prospects et clients, de déterminer leurs priorités et de mesurer la rentabilité des actions.

## Pour qui ?

Cette formation s'adresse aux commerciaux et chargés d'affaires.

## Objectifs

- Segmenter ses clients et définir ses priorités,
- Construire, formaliser et lancer son plan d'actions commerciales (PAC),
- Suivre son plan et mesurer l'efficacité des actions.

## Programme

### Les conditions de mise en place d'un plan d'actions commerciales

- Les enjeux : la stratégie, fidélisation, conquête,
- L'analyse des clients existants.

### Quels sont les clients cibles ? Potentiel et/ou rentabilité

- Les outils de ciblage : matrice ABC, matrice SWOT...
- L'élaboration du plan et sa formalisation,
- Les différentes actions en fonction des typologies de clients,
- Les objectifs et les priorités par segment,
- L'évaluation des moyens nécessaires,
- La planification,
- La mise en forme, la présentation et la validation du plan,
- La mesure de la rentabilité du plan.

### Le pilotage de son plan d'actions

- La prospection et les outils marketing : e-mailing, phoning, conférences, salons...
- Le reporting, l'analyse des résultats et la mesure des écarts,
- Le contrôle et les mesures correctrices.

## Les + de cette formation

- +Exposés,
- +Echanges d'expériences,
- +Exercices pratiques,
- +Etudes de cas,
- +Un support de cours est remis à chaque stagiaire.

**2 jours - 14 heures**

**690 € HT par participant**

**Nous contacter**

**02 53 35 51 00**

info@lgpconseil.com

**WWW.LGPconseil.COM**