Élaborer un plan d'action commercial

Objectifs pédagogiques

- Être capable de collecter et utiliser les informations marketing pour bâtir un Plan d'Action Commercial;
- Appréhender à concevoir et à suivre un plan d'action commercial.

Contenu du programme

- Qu'est-ce qu'un plan d'action commercial ?
- La formulation des objectifs
- Les études de marchés
- L'analyse de la concurrence
- Le positionnement
- La segmentation de la clientèle
- Le « business mix »
- La stratégie Prix
- La stratégie par segment de marché
- Le choix des actions, moyens, délais
- La mise en oeuvre
- Le budget commercial
- Le programme des activités de ventes
- Le calendrier des action
- Les outils de suivi : tableaux de bord

Méthode pédagogique

- Exposés théoriques;
- Mises en situation;
- Études de cas;
- Remise d'un support de cours.

1 jours (7 heures)

Lieu du prochain stage:

ASFOREST
4 rue de Gramont
75002 Paris

Public concerné:

Responsable commerciaux et/ou marketing, Chefs de marchés, chefs des ventes et toute personne ayant à formaliser un plan d'action commerciale.

Pour les formations en Intra:

Nous consulter

01 42 96 09 27

Asforest