

ELABORER UN PLAN STRATEGIQUE COMMERCIAL

CONSTAT :

La Direction Générale définit la politique d'ensemble de l'Entreprise. Il revient ensuite à chaque Manager de décliner cette politique dans son propre domaine. Le Manager commercial élabore un plan stratégique qu'il convient alors de traduire en plans d'actions.

OBJECTIF :

Cette formation l'aide à :

- Concevoir et formaliser la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Définir les actions pour atteindre les objectifs fixés.
- Concevoir les outils nécessaires au pilotage et au contrôle de ces actions.

POPULATION CONCERNEE :

Dirigeants, responsables commerciaux, responsables d'agences, commerciaux.

PRINCIPAUX THEMES ETUDIES :

- Concevoir son plan stratégique commercial : Objectifs, Moyens, Volonté, Environnement.
- Formaliser sa stratégie : Clarifier, Synthétiser.
- Mettre en forme des plans d'actions pratiques :
 - Etapes en termes d'Actions, de Coût, de Planning, de Moyens
 - Opérations terrain
 - Outils de vente
 - Gestion de l'information commerciale
 - Politique et action commerciale
 - Communication
 - Gestion de l'équipe de vente
- Concevoir les outils de contrôle

METHODE PÉDAGOGIQUE :

Méthode très interactive permettant la réalisation d'un plan de stratégie commerciale.

DURÉE RECOMMANDEE :

1 jour – 7 heures.