FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Construire son plan d'actions commerciales

Le 22/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Se doter d'un Plan d'Action pour structurer sa démarche commerciale
- Orienter son énergie commerciale pour atteindre ses objectifs
- Utiliser les tableaux de bord pour piloter au mieux son activité

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

JOUR 1

Matin

Comprendre les enjeux Plan d'Actions Commerciales (PAC)

- La structuration de la démarche commerciale et l'atteinte des objectifs
- Intégrer le PAC dans la stratégie commerciale de l'entreprise
- Impliquer les différents acteurs pour la construction et la mise en œuvre du PAC
- Modéliser sa démarche commerciale en tirant profit des expériences concrètes
- Choisir les bons indicateurs pour mesurer et accroître sa performance

Présentation des tableaux de bord au service du PAC

- Définir les indicateurs intelligents et utiles pour le PAC
- Mettre en place la Maintenance Productive Totale (TPM) de l'équipe
- Tirer les analyses pertinentes des indicateurs

Après-midi

La démarche du PAC

- Etablir le diagnostic de sa zone, de sa région : offre commerciale, accessibilité du marché, état de la concurrence (SWOT)
- Analyser le portefeuille des clients existants
- Décider des orientations à prendre : consolider les forces, sécuriser les menaces...

JOUR 2

Matin

Définir et formaliser le PAC

- Définir les axes prioritaires pour atteindre ses objectifs
- Décliner le PAC par segment de marché et selon les typologies de clients
- Structurer les actions commerciales pour servir le résultat
- Organiser des actions spécifiques : opérations commando, salons...

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Développer, les compétences individuelles et collectives
- Recruter des profils spécifiques pour consolider l'équipe
- Fixer des échéances et des dead lines
- Présenter et faire valider le PAC

Après-midi

Suivre le PAC

- Mettre le plan sous contrôle
- Prévoir les actions correctives si besoin
- Analyser les résultats et les conclusions de l'année N pour établir l'année N+1

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Toute personne exerçant une activité commerciale ou travaillant dans un service commercial

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.