

## Durée

1,5 jours

## Lieu

Sur site ou en visio

## Intervenant

Formateur expert  
Commercial et Achat

## Conditions

Nous consulter

## Public

Managers équipe  
commerciale – Dirigeant  
PME

## Prérequis

Fondamentaux vente

## Délais d'accès

15 jours

## Méthode utilisée

- ✓ Apports théoriques
- ✓ Mises en pratique

## Evaluation

- ✓ Autoévaluation des compétences en début
- ✓ Quiz d'évaluation en fin

## Tarif

Sur demande

### JOUR 1 (1 journée)

#### **STRUCTURER ET FORMALISER L'ACTIVITE COMMERCIALE**

- **Décliner la stratégie commerciale en objectifs :**
  - Comprendre les enjeux de la stratégie commerciale d'entreprise
  - Collecter et analyser les informations de tendance marché
  - Construire le budget commercial (différentes approches)
  - Les objectifs qualitatifs : répartition clients, panier moyen, etc
- **Définir des objectifs individuels et collectifs SMART et les formaliser**
- **Construire un Plan d'Action Collectif (PAC)**
  - Identifier les missions
  - Affecter les missions en fonction des postes et compétences
  - Créer un plan d'action collectif -PAC-
  - Identifier les conditions de réussite et moyens nécessaires

### JOUR 2 (1/2 journée)

#### **PILOTER L'ACTIVITE COMMERCIALE ET RENDRE COMPTE**

##### **Mesurer l'atteinte des objectifs**

- Définir les indicateurs clefs de mesure des réalisations
- Identifier les indicateurs nécessaires aux acteurs externes (Direction, Service Marketing, Comptabilité...)
- Définir le rythme d'analyse des différents indicateurs
- Planifier et structurer des réunions de suivi des objectifs avec les commerciaux
- Créer des outils de reporting simple
- Identifier les écarts objectifs/réalisé et savoir les expliquer
- Présenter les résultats d'analyse d'activité

