

# PROGRAMME DE FORMATION

# MANAGEMENT

## INTITULE DE LA FORMATION

## LA POLITIQUE COMMERCIALE



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

**A l'issue de la formation, les participants seront capables de :**

- Analyser son environnement commercial pour définir des axes stratégiques de développement commercial
- Traduire cette stratégie en plan d'actions commerciales
- Impliquer les équipes dans la mise en œuvre des actions définies



### POPULATION VISEE

#### Prérequis

Toute personne ayant des missions de développement commercial d'une agence/B.U  
Effectuer une oxygénation, une veille concurrentielle en amont de la formation\*



### MODALITES FORMATIVES

**En présentiel**



### INTERVENANTS EVOLUVIA

Jésahel SABATIER / Franck DEMAILLY

## PROGRAMME ET CONTENU

### Objectif 1 : Poser un cadre et définir ses priorités

- Réaliser une analyse des actions commerciales sur l'exercice précédent : de mon entité, de ma concurrence
- Cartographier sa clientèle : pyramide clients, secteur d'activité, potentiel d'achat
- Avoir une vision globale des stocks : état de stocks, fournisseurs

### Objectif 2 : Elaborer une stratégie commerciale

- Définir les actions de conquête, de fidélisation, de réactivation clients
- Définir les objectifs challengeant et motivant
- Mobiliser un réseau interne et externe pour garantir le succès des actions
- Planifier un P.A.C (plan d'actions commerciales) cohérent

### Objectif 3 : Piloter et animer un P.A.C

- Argumenter son P.A.C auprès des collaborateurs et des partenaires
- Impliquer et mobiliser les équipes dans la mise en œuvre des opérations commerciales
- Conduire des feed-back sur le résultat des actions menées : points forts, axes d'amélioration



### MODALITES D'ORGANISATION

En salle de réunion, dans les locaux de l'entreprise ou dans un lieu habilité à recevoir du public, par groupes de 8 à 10 participants idéalement



### DUREE

Présentiel : 7h - 1 jour de formation  
(horaires : 8h30 - 12h00 / 13h30 - 17h00)



### DELAI ET MODALITES D'ACCES

Formation intra - délai selon convention



### METHODES MOBILISEES

Exercices d'appropriation, mises en situation  
quiz, apports théoriques et méthodologiques



### METHODES D'EVALUATION

Questionnaire de satisfaction fin de formation  
Exercices de mise en situation avec débriefing  
Quiz en évaluation sommative validera les acquis théoriques fin de session  
Elaboration d'un plan d'action personnalisé

Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre cette formation, merci de nous prévenir en amont de la session pour que nous prenions les mesures nécessaires pour vous accueillir dans les meilleures conditions