Elaborer son plan d'action commercial

NOUVEAUTÉ | SUR-MESURE | INTER ENTREPRISE

Objectif de formation

Construire et piloter son plan d'action commercial.

Programme

Les orientations stratégiques

Démarches et principes
Diagnostic stratégique de son entreprise
Approches traditionnelles et novatrices
Utilisation pour sa propre entreprise des méthodes et outils

Le projet d'entreprise

Définir la vision d'entreprise en termes d'un état idéal vers lequel elle souhaite évoluer
Élaborer une charte des valeurs, des principes de management
Déployer les stratégies en cohérence avec le projet d'entreprise assurant le développement d'entreprise à moyen et long terme
Lancer les plans d'action qui donnent vie au projet d'entreprise et du sens aux efforts individuels et collectifs

Le développement commercial

Du marketing à l'action commerciale
La force de vente
Types d'action commerciale en PME
Le e-marketing et les autres techniques de communication

Les points forts de la formation

- Module du parcours "Gestion et Management des Entreprises".

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Dirigeants d'entreprise, créateurs et repreneurs d'entreprise, cadres appelés à prendre des fonctions de direction, enfants de dirigeant devant reprendre ou ayant repris l'entreprise.

Durée

3 Jours dont 21 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

1 140 € par stagiaire

Adresse

Site de Vannes
6 rue Ella Maillart,
PA Laroiseau,

56000 Vannes

https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan

Les conditions d'admission

Prérequis
Afin de contextualiser et d'appréhender les différents modules de la formation, il est préférable que le stagiaire exerce des missions commerciales ou/et doit prendre part à des décisions relatives à la stratégie commerciale.

Modalités d'entrée
.

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques
Connaître les fondements de la démarche stratégique. Appréhender ses opportunités et ses menaces externes. Traduire le plan stratégique en plan d'action. Identifier ses missions, ses savoir-faire et valeurs. Professionnaliser la démarche commerciale de son entreprise. Organiser la fonction commerciale de son entreprise. Structurer et manager sa force de vente. Mettre en œuvre une politique de relation client adaptée. Déterminer les actions commerciales prioritaires à mettre en œuvre. Ajuster ses outils et supports de communication prioritaires.

▶ PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations
Dans le cadre de notre process qualité : évaluation systématique des éléments acquis en fin de formation.

Modalités pédagogiques
Les échanges d'expérience entre participants et formateurs seront privilégiés. Mise en situation pour appliquer la démarche et les outils proposés.

Les sessions

Vannes

- 13, 20 et 27 octobre 2025

Date et mise à jour des informations : 12/11/2024

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts

EVELYNE KERNIN et Corinne LE DUC
formation.continue@morbihan.cci.fr
CCI Formation Morbihan - Site de Vannes - N° SIRET 1302280900011 - N° d'activité 53351000435
6 rue Ella Maillart,PA Laroiseau, - 56000 Vannes
Tél. : 02 97 64 04 54 - formation.continue@morbihan.cci.fr - https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan

CCI FORMATION BRETAGNE