

## CONSTRUIRE SA PERFORMANCE COMMERCIALE

**Alain MULERIS** de VITAMINE V est consultant formateur en développement commercial. Plus de 20 ans de pratique de vente et de direction commerciale en PME lui permettent de placer le processus de vente au cœur de l'entreprise.

Auteur du livre « Trouvez vos futurs clients » Eyrolles.

### OBJECTIFS

Organisant votre politique commerciale au regard de la stratégie globale, vous allez bâtir votre plan d'actions commerciales - PAC - de manière concrète et pragmatique.

1. Passer de la politique commerciale au plan d'actions commerciales concret.
2. Etablir un diagnostic commercial de sa situation.
3. Analyser la situation commerciale actuelle.
4. Elaborer votre plan d'actions commerciales.
5. Augmenter vos ventes grâce à un plan d'actions commerciales cohérent.
6. Améliorer la performance commerciale de votre entreprise.

A l'issue de cette formation, le participant repart avec son livrable, son PAC ou sa structure, lui permettant d'élaborer sereinement ses actions commerciales.

### PROGRAMME

1ère demi-journée : Une politique commerciale, pour quoi faire ?

De la stratégie à la politique commerciale. De la politique au plan d'actions commerciales.

2ème demi-journée : Comment bâtir une politique commerciale ?

Elaborer votre diagnostic commercial grâce à la matrice Swot. Inventorier vos forces et faiblesses, vos menaces et opportunités ? Quels sont les facteurs de progrès commercial pour votre entreprise ?

3ème demi-journée : Déterminer vos facteurs clé de succès commercial. Structurer votre plan d'actions commerciales.

Les leviers d'actions commerciales. Identifier vos axes d'amélioration en matière de performance commerciale.

4ème demi-journée : Poser l'édifice de votre politique commerciale. Définir votre plan d'actions commerciales concret, établir votre PAC, respecter vos engagements commerciaux.

### METHODE PEDAGOGIQUE

- Travail collaboratif entre les participants et l'animateur. Pédagogie participative.
- Autour de contenus théoriques et d'expertise professionnelle, l'animateur privilégiera l'échange d'expérience.

Le travail en groupe permettra à chacun d'obtenir un retour sur le cas précis de son entreprise.

- Le participant repartira avec son plan d'actions commerciales personnel qu'il aura établi.

### PRE-REQUIS

Vouloir développer la performance commerciale de son entreprise de manière pragmatique.



## **PUBLIC CONCERNE**

Créateur d'entreprise, dirigeant d'entreprise, président directeur général, directeur général, directeur commercial voulant structurer son action commerciale et développer son activité.

**DUREE** : 2 jours – 14 heures

8 participants maximum  
Venir avec son ordinateur

## **SUIVI ET EVALUATION**

Feuille de présences émargées sur place.

Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage

Evaluation des acquis à la fin du stage.

Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.