

## Etablir un plan d'action commercial

### Référence

COMM-01

### Durée, rythme

2 jours (14 h) en présentiel

### Diplôme / certification / attestation

Attestation

### Délai d'accès

Plusieurs dates par an, nous consulter.

### Prérequis

Expérience dans une fonction commerciale ou relation client souhaitable

### Aptitudes requises

Capacité d'analyse, esprit d'initiative

### Modalités d'accès :

Dossier de candidature à compléter en ligne, Réponse de la candidature sous 1 mois.

*Inscriptions possibles jusqu'à 72h avant le début de la formation, nous consulter*

## OBJECTIFS

- Comprendre la nécessité du plan d'action et ses différentes étapes
- Construire son propre plan d'action à partir des étapes de la stratégie commerciale

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation avec alternance d'apports théoriques et de mises en situation pratiques pour ancrer les apprentissages.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les séquences de formation sont évaluées par :

- questionnaire à choix multiples
- et /ou échange oral avec le formateur
- et /ou mise en situation collective et/ou individuelle

## MOYENS HUMAINS

Formateurs experts titulaires au minimum d'un BAC+2/+4 et/ou d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine, professionnels du métier, responsable de formation, direction de centre, conseillers formations, référent handicap, équipe administrative

## MOYENS TECHNIQUES

Salles de formation équipées et plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques.

## VALEUR AJOUTÉE

Intervenants experts du domaine

## MODALITÉS DE VALIDATION

Attestation de formation

## ACCESSIBILITÉ

Tous nos locaux sont handi-accessibles. N'hésitez pas à contacter nos [référentes handicap](#) pour faire part de vos besoins

## PROGRAMME

### Avant la vente

- Le choix des actions : ordre et combinaison
- La préparation psychologique et technique
- Les choix marketing
- Les fiches contacts selon le secteur géographique ciblé
- Le support et les outils de présentation
- La prospection, prise de rendez-vous, les confirmations et les invitations
- La préparation des déplacements

### Au moment de la vente

- Faire « bonne impression »
- Les bonnes façons de pratiquer une bonne accroche
- Les outils de démonstration
- Les propositions
- La conclusion

### Après la vente

- Les suivis et relances
- Les suites à donner
- L'exploitation des données recueillies

### Passerelles et poursuite d'études

Analyser le besoin client

### Lieu(x) de formation

Limoges - Say - Brive

### Tarif HT inter

868 €



Pôle Formation UIMM  
Site de Limoges - Say  
9 rue JB Say - Zone Magré Romanet  
87000 Limoges  
05.55.30.08.08  
accueil@formations-industrieslimousin.fr  
www.formations-industrieslimousin.fr



Pôle Formation UIMM  
Site de Brive  
11 rue André Fabry  
19100 Brive-la-Gaillarde  
05.55.30.08.08  
accueil@formations-industrieslimousin.fr  
www.formations-industrieslimousin.fr