

# Bâtir son plan d'Action Commercial Client

Finalités de la formation

Structurer sa démarche commerciale  
Développer son portefeuille client  
Professionaliser l'approche « grands comptes »

Pour Qui ?

Commerciaux expérimentés  
Responsable d'Agence ou de Région

Programme de la formation

## **Acquérir la vision de son activité**

- Réaliser le SWOT de son secteur
- Opportunités, Menaces, Forces, Faiblesses

## **Définir ses orientations commerciales**

- En s'appuyant sur le SWOT
- En intégrant la politique commerciale de l'entreprise

## **Tracer sa feuille de route**

- Valider ses orientations avec sa hiérarchie
- Traduire les orientations en objectifs commerciaux

## **Piloter son plan d'action**

- Temps, Moyens, Tableau de bord
- Suivi de la G.R.C.

## **Mettre en place ses outils d'aide à la vente**

- Argumentaire, Proposition commerciale

## **Bâtir son plan de communication opérationnelle**

- Générer des contacts prospects
- Soutenir l'action commerciale

Méthodes pédagogiques

Présentation théorique à partir de supports visuels  
Mise en situation par des exercices concrets

## **Plan d'action personnalisé à chaque participant**

Supports papier et électronique de la formation

Organisation de la Formation

**Intervention en groupe de 8 personnes maxi**  
**14 heures de formation sur 2 jours**