

— VENTE & NÉGOCIATION COMMERCIALE

Organiser et Piloter son Développement Commercial

Structurer sa démarche commerciale : analyser son portefeuille clients, définir ses objectifs, construire un plan d'action et suivre ses indicateurs de performance.

DURÉE
2 jours · 14h

FORMAT
Intra ou inter

PARTICIPANTS
Jusqu'à 8 pers.

FINANCEMENT
Éligible OPCO

Objectifs pédagogiques

CONNAÎTRE	Identifier les indicateurs clés de pilotage d'une activité commerciale.
COMPRENDRE	Expliquer la logique d'un plan d'action commercial structuré.
APPLIQUER	Utiliser des outils d'analyse de portefeuille clients.
ANALYSER	Diagnostiquer les forces et les faiblesses de sa démarche commerciale actuelle.
ÉVALUER	Choisir les priorités d'action selon le potentiel de chaque segment de clientèle.
CRÉER	Élaborer un plan d'action commercial chiffré et son tableau de suivi.

Itinéraire pédagogique

01 Analyser son portefeuille et définir ses objectifs

7h

- Segmenter son portefeuille clients selon son potentiel
- Diagnostiquer les forces et faiblesses de sa démarche actuelle
- Définir des objectifs commerciaux réalistes et mesurables

02 Construire son plan d'action et ses indicateurs

7h

- Élaborer un plan d'action commercial priorisé et chiffré
- Construire son tableau de suivi d'indicateurs de performance
- Préparer le déploiement de son plan sur le terrain

Public & modalités d'accès

Public concerné

- Commerciaux et responsables commerciaux
- Dirigeants
- Indépendants

Prérequis & accès

Aucun prérequis nécessaire.
Nous contacter au 06 37 68 27 05 ou par mail à arnaud.manence@outlook.fr — mise en place sous un délai de 2 mois, ou sur demande.

Moyens pédagogiques et techniques

- Formation en présentiel, salle équipée en tables en U, paper board, vidéoprojecteur
- Documents pédagogiques (apports théoriques, outils, exercices) remis à chaque bénéficiaire
- Pédagogie active : mises en situation, cas réels apportés par les participants

Moyens d'encadrement



Arnaud Martinet

Gérant du cabinet Manence — 25 ans de management commercial et d'animation de réseau

- Certificat Master Coach International
- Certification Institut Français de la Sophrologie
- Certification Formateur professionnel

Modalités d'évaluation et de suivi

- Test de positionnement en début de formation
- Feuilles de présence signées par demi-journée (bénéficiaire et formateur)
- Questionnaire de satisfaction et test de validation des acquis en fin de formation
- Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation
- Bilan à froid à 2-3 mois pour mesurer l'impact réel sur le terrain

Organisation & tarifs

1 400 € HT

par jour, forfait jusqu'à 8 pers.
(+90 €/pers au-delà)

2 800 € HT

forfait intra-entreprise, les 2 jours

Nous contacter

tarif inter-entreprise

Accessibilité handicap — Manence peut proposer des aménagements techniques, organisationnels et pédagogiques pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicap.

Manence — SIRET 88148963700010 — Déclaration d'activité n°75170315717 auprès du préfet de région Nouvelle-Aquitaine.