

## — VENTE &amp; 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](mailto: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 de l'organisme de formation 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.

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : Actions de formation. Manence — SIRET 88148963700010 — Déclaration d'activité n°75170315717 auprès du préfet de région Nouvelle-Aquitaine.