



# CONSTRUIRE SA PERFORMANCE COMMERCIALE

**FORMATEUR : 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

Traduire une politique commerciale en plan d'actions commerciales concret

Analyser la situation commerciale actuelle de votre entreprise

Construire votre plan d'actions commerciales en déterminant vos facteurs clés de succès

## 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 ? Construisez en binôme les 1ères fondations de votre Plan d'Actions Commerciales

### 3ème demi-journée :

Déterminer vos facteurs clé de succès commercial. Structurer votre plan d'actions commerciales.

Les leviers 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. Exposer votre Plan d'Actions Commerciales concret, votre PAC.

Prenez et respectez vos engagements commerciaux.

## METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Nous allons démystifier la vente en travaillant tour à tour individuellement, en binôme, en groupe. Autour de contenus théoriques, de vidéos et d'expertises professionnelles (plus de 20 ans dans la vente), l'animateur privilégiera l'échange d'expérience entre JD. Le travail en groupe permettra à chaque apprenant d'obtenir un retour bienveillant sur le cas précis de son entreprise.

**PRE-REQUIS :** La connaissance de la stratégie de votre entreprise est recommandée. Vouloir développer la performance commerciale de votre entreprise de manière pragmatique en structurant les actions commerciales à mener. Aucune connaissance commerciale spécifique n'est requise.

**PUBLIC :** 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

## SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.

Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage

Auto-évaluation des acquis à la fin du stage.

Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

**ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :** Nous contacter à [formation@cjd.net](mailto:formation@cjd.net)

MAJ le 05/04/2023 par la responsable pédagogique