

## Etablir un plan d'action commercial



**Référence**  
COMM-01

**Durée, rythme**  
2 jours (14 heures) en présentiel

**Diplôme / certification / attestation**  
Attestation

**Délai d'accès**  
Nous consulter

**Prérequis**  
Expérience dans une fonction commerciale ou relation client souhaitable

**Aptitudes requises**  
Capacité d'analyse, esprit d'initiative

*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

### ACCESSEURITÉ

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

**UIMM**

PÔLE FORMATION  
Limousin

LA FABRIQUE  
DE L'AVENIR

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

