



Préparer son plan d'actions commerciales

Code DEVCO 3

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Définir des objectifs et modéliser son cycle de vente.
- Construire un plan d'action structuré intégrant une approche multi-canal.
- Identifier les outils existants pour suivre des opportunités et mesurer l'impact des actions (retour sur investissement)

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Concevoir une stratégie commerciale
- Élaborer un plan de prospection

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Les objectifs et le cycle de vente :

- Identifier la méthodologie du Plan d'Actions Commerciales
- Définir des objectifs commerciaux précis et réalistes.
- Modéliser le cycle de vente (pipeline commercial).
- Calculer et suivre les ratios clés (Taux de conversion, Coût d'Acquisition Clients).

L'opérationnel et le suivi

- Initier un plan d'actions commerciales et allouer des ressources.
- Identifier les outils existants pour le suivi des opportunités.
- Décrire la vente Multi-canal : intégration de l'inbound et de l'Outbound

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas



Public

- Créateurs / repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain BINTSAMOU alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif 560 euros



Financement

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans

✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54