

Préparer son plan d'actions commerciales

Code DEVCO3

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



Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs / Repreneurs d'entreprise
- Chefs d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates 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 €



Autres financements

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
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445



02 18 88 93 54



formation@bge-terresdeloire.fr