

# CONSTRUIRE SON PLAN D'ACTION COMMERCIALE

## Objectifs

Tout au long de son existence, l'entreprise doit maîtriser son processus commercial afin de s'assurer de l'atteinte de ses objectifs et ainsi garantir sa pérennité.

Connaître son marché, déterminer le besoin du client, construire une offre, à quel prix ?, maîtriser les outils de communication, élaborer et suivre le budget des actions, sont des données incontournables.

La formation vous apportera la méthodologie et les outils nécessaires et indispensables pour développer une véritable stratégie commerciale.

Construire son plan d'action commerciale passe par 4 étapes. Cette formation vous propose de :

- Définir la stratégie de l'entreprise,
- D'élaborer son plan de marketing,
- De chiffrer le plan et construire les tableaux de bord,
- De bâtir et mettre en œuvre le plan d'action.

## Prérequis

La formation ne nécessite pas de prérequis. Elle est basée sur l'expérience et le vécu des participants.

## Public visé

Chef d'Entreprise, Associé, Créateur repreneur, Conjoint, Collaborateur

## Programme

1 <sup>ère</sup> journée	
<u>Définir la stratégie de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Les définitions (stratégie, politique, tactique, objectifs et moyens)</li><li>▪ Les éléments constitutifs d'une stratégie</li></ul>	<u>Elaborer son plan de marketing</u> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Les définitions</li><li>▪ Le plan de marketing</li><li>▪ La réalisation de votre propre plan de marketing</li></ul>
2 <sup>ème</sup> journée	
<u>Chiffrer votre plan marketing</u> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ L'élaboration du budget et la programmation des actions</li><li>▪ La construction de votre propre tableau de bord</li></ul>	<u>Bâtir votre plan d'action</u> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ L'organisation des actions et la mise en place des plannings</li><li>▪ Les objectifs et moyens à mettre en œuvre</li><li>▪ L'exploitation des tableaux de bord et les prises de décision</li></ul>

## Durée

Deux jours : 14 heures

## Evaluation

Délivrance d'une attestation de stage

## Le plus :

- Une formation concrète et pratique animée par un prestataire ayant une longue expérience dans le domaine du marketing et de la vente, et familier du secteur artisanal
- Une pédagogie active et participative basée sur des mises en situation et des jeux pédagogiques
- Construction de ses propres outils transposés à son contexte professionnel
- Chaque participant repartira avec un support de cours récapitulant toutes les notions abordées ainsi que les outils utilisés

# CONSTRUIRE SON PLAN D'ACTION COMMERCIALE

<b>Dates et Lieux</b>  Consulter l'agenda <a href="http://www.cm-alsace.fr/agenda">http://www.cm-alsace.fr/agenda</a>	<b>Tarif et Financement</b>  Plan de financement personnalisé en fonction de la situation de l'entreprise et/ou du stagiaire.  Se renseigner sur les possibilités de financement auprès de nos conseillers en formation.

CONTACTS	
BAS-RHIN	HAUT-RHIN Colmar et Mulhouse
<b>Marcelle MEYER</b> Ligne directe 03.88.19.79.18 CMA – EEE 30 avenue de l'Europe 67300 SCHILTIGHEIM <a href="mailto:infofc67@cm-alsace.fr">infofc67@cm-alsace.fr</a>	<b>Loïc FRESSE</b> Ligne directe 03.89.20.84.55 CMA – 13 avenue de la République CS 20044 68025 COLMAR CEDEX <a href="mailto:infofc68@cm-alsace.fr">infofc68@cm-alsace.fr</a>

[www.facebook.com/CMAAlsace](http://www.facebook.com/CMAAlsace)

Retrouvez notre offre de formation en ligne sur

[www.cm-alsace.fr](http://www.cm-alsace.fr)