

Actions à engager pour élaborer un plan d'action commercial (PAC) - CVCC24B

Code produit : CVCC24B

Niveau : Initiation

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.33

Tarif : 154,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

Dirigeants, managers et
collaborateurs

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Segmenter et analyser le portefeuille clients
- Adapter les typologies d'actions aux clients du portefeuille
- Établir le plan d'action commercial

Programme de la formation

1. Déterminer les actions clients, prospects et prescripteurs
 - Conquête, fidélisation, sécurisation et prospection

- Définir les outils de communication et les moyens humains et financiers
2. Segmenter le portefeuille clients pour la vente des produits d'assurance
3. Établir le plan d'action commercial
 - Détailler les actions, les acteurs, les responsables, les échéances et les objectifs
 - Définir la communication écrite, orale d'un RDV et les supports commerciaux
4. Répertorier les difficultés (freins) ou les avantages (opportunités)
5. Utiliser la méthode SMART

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama
- Échanges d'expériences
- Réalisation de cas pratiques

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.