

# Opportunités à saisir pour organiser un plan d'action commercial (PAC) - CVCC24A

**Code produit :** CVCC24A

**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

- Lister les possibilités de marché pour identifier les clients potentiels et les concurrents
- Distinguer les aides à la croissance de son portefeuille clients

## Programme de la formation

1. Étudier précisément son environnement externe et interne
  - Parts de marchés, évolutions et tendances

- Identifier les bonnes pratiques et les réussites
- 2. Distinguer les sources d'information, les études et les veilles liés à son environnement
- 3. Cerner les forces et les faiblesses, les opportunités et les menaces
  - S'appuyer sur l'expérience de la force de vente terrain (collecte des informations, matrice SWOT)
  - Analyser de manière détaillée chaque concurrent pour identifier leurs avantages et définir les éventuelles actions correctives
- 4. Fixer les domaines d'activités stratégiques et détailler les objectifs commerciaux
  - Définir son développement selon les produits actuels, les marchés actuels, les nouveaux produits et les nouveaux marchés

### **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.