

# Fiche Technique de Formation : Piloter son Plan Commercial

---

## Objectifs de la Formation

Comprendre les étapes pour élaborer et piloter un plan commercial.

Développer des compétences pour aligner les actions commerciales avec les objectifs stratégiques.

Apprendre à utiliser des outils pour suivre et optimiser les performances commerciales.

## Public Cible

Directeurs commerciaux, responsables des ventes, chefs de produit, entrepreneurs.

## Prérequis

Connaissances de base en gestion commerciale et en marketing.

## Programme de la Formation

### 1. Introduction au Plan Commercial

Concepts de Base : Comprendre les principes et les objectifs d'un plan commercial.

Importance du Plan Commercial : Définir le rôle du plan commercial dans l'atteinte des objectifs stratégiques.

### 2. Élaboration du Plan Commercial

Analyse du Marché et des Clients : Techniques pour analyser le marché et comprendre les besoins des clients.

Définition des Objectifs Commerciaux : Stratégies pour définir des objectifs commerciaux SMART (spécifiques, mesurables, atteignables, réalistes, temporellement définis).

### 3. Développement des Stratégies Commerciales

Stratégies de Vente : Techniques pour développer des stratégies de vente efficaces.

Plan d'Action Commercial : Élaboration d'un plan d'action pour atteindre les objectifs commerciaux.

#### **4. Gestion des Ressources Commerciales**

Organisation de l'Équipe de Vente : Stratégies pour organiser et gérer l'équipe commerciale.

Formation et Motivation : Techniques pour former et motiver les forces de vente.

#### **5. Suivi et Optimisation des Performances**

Indicateurs de Performance : Définition et suivi des KPIs pour mesurer les performances commerciales.

Tableaux de Bord Commerciaux : Création et utilisation de tableaux de bord pour piloter les performances.

#### **6. Applications Pratiques**

Ateliers de Planification Commerciale : Exercices pratiques pour élaborer et piloter un plan commercial.

Études de Cas : Analyse de cas réels pour appliquer les concepts de pilotage commercial.

#### **7. Outils et Techniques de Pilotage**

Outils de Gestion Commerciale : Introduction aux logiciels de gestion des ventes (CRM, SFA).

Techniques de Prévision des Ventes : Utilisation de techniques de prévision pour anticiper les performances commerciales.

#### **8. Évaluation Finale**