



Cds Conseil & Formation  
Créateurs de Solutions

# Construire un plan d'action commercial



## Objectif

Savoir établir un plan d'action commercial permettant de décliner la stratégie nationale en tactiques sectorielles pour accompagner les objectifs de croissance

## Le programme

### Les circuits commerciaux et leurs enjeux

- De la production à la vente : mécanismes et fonctions
- Le compte d'exploitation de l'entreprise et la construction du résultat
- L'impact la fonction commerciale sur les ventes et les dépenses. Le retour sur investissement
- Les leviers de la performance commerciale

### Analyse sectorielle

- Environnement, marché, concurrence, clients, ciblage, opportunités et risques
- Situation actuelle : implantation, évolution, atteinte des objectifs
- Segmentation des objectifs quantitatifs et qualitatifs par unités d'analyse (géographique, clientèle, produits...)

### Définition des actions

- Déclinaison des actions à mettre en place pour atteindre les objectifs (produit, secteur, cible)
- Evaluation des moyens nécessaires
- Planification des actions

### Construction des éléments de suivi

- Indicateurs et tableaux de bords
- Outils de planification et de suivi
- Eléments d'organisation commerciale

### Plan d'action sectoriel

- Planification des actions, des moyens et des clients cibles

## Les participants

Réseaux de ventes, commerciaux, visiteurs médicaux, délégués pharmaceutiques

## La durée

3 jours soit 21 heures