



DIRIGEANTS COMMERCIAUX DE FRANCE

Dirigeants Commerciaux de France

Concevoir et Piloter un Plan
d'Actions Commerciales
Marseille Innovation
1 Octobre 2009

Pourquoi la performance

- L'entreprise doit réagir plus vite face aux différentes mutations pour rester compétitive
- Conserver un bon état de santé et un équilibre entre vie professionnelle et familiale

Définition de la performance

- Etre performant c'est atteindre un objectif fixé dans un délai et un budget défini.
- Efficacité + Efficience

Les Différents domaines

- Performance stratégique
- Performance financière
- Performance commerciale
- Performance Management de projets
- Performances transversales

Performance Commerciale

- Conception et pilotage du plan d'actions commerciales
- Recrutement efficace
- Compétence et motivation des équipes
- Marketing/communication
- Partenariat
- Système d'information de la relation client

Conception/pilotage Plan d'actions commerciales 1ere étape

- Identifiez la vocation profonde de votre entreprise
- Déterminez les finalités de votre entreprise
- Charte d'éthique commerciale
- Prise en compte contraintes internes et externes
- Vision à long terme de l'entreprise

Réflexion stratégie commerciale

2eme étape

- Identifiez vos DAS
- Évaluez l'attrait stratégique de vos DAS
- Définir votre stratégie commerciale
- Vos cibles

Diagnostic Commercial

3eme étape

- Menaces et opportunités commerciales
- Forces et faiblesses commerciales
- Avantages et handicaps concurrentiels

Orientation des actions commerciales

4 ème étape

- Principaux axes de progrès
- Enjeux , Atouts et Obstacles de chaque problème
- Principales actions commerciales

Reconsidérer son offre commerciale

5 eme étape

- Structurez son offre produits et services
- Réfléchir sur ses choix tarifaires
- Définir ses exigences en matière de distribution
- Optimiser votre force de vente
- Bâtir votre stratégie de communication

Transformez vos idées en actions

6 eme étape

- ❖ Les actions portant sur les clients
- ❖ Les actions portant sur les produits
- ❖ Moyens et outils nécessaires
- ❖ Les actions pour préparer l'avenir

Formalisez votre Plan d'actions

7eme étape

- Fixez des objectifs SMART par DAS
- Rédigez les fiches d'actions commerciales prévues
- Programmez et coordonnez vos actions
- Prévoir les moyens pour atteindre vos objectifs
- Définir les conditions du succès de vos actions
- Organiser le contrôle et le reporting

A large, semi-transparent, golden-yellow stylized globe icon is centered in the background of the slide. It has a circular base with a vertical line through the center and horizontal lines across it, resembling a globe or a stylized 'G'.

Il ne reste plus qu'à passer aux travaux pratiques chez vous !!!!



DIRIGEANTS COMMERCIAUX DE FRANCE