

Elaborer votre Plan d’Action Commercial

Lien : https://maroc-performance.com/formation/elaborer-votre-plan-daction-commercial

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**MC196**	**Stratégie Commerciale**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Analyser la performance commerciale
- Gérer le portefeuille clients et définir les actions à mener
- Vendre son Plan d’Action Commercial à sa Direction et à sa force de vente
- Suivre, évaluer et adapter son Plan d'Action Commercial

POUR QUI ?

- Responsables commerciaux
- Managers commerciaux
- Chefs des ventes
- Toutes les personnes en charge du déploiement des stratégies opérationnelles et commerciales

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Analyser sa stratégie d’entreprise et ses enjeux commerciaux

- Construire la matrice SWOT de son périmètre de vente
- Faire le bilan de ses enjeux commerciaux de l’année
- Du plan marketing au Plan d'Action Commercial
- Définir ses objectifs commerciaux et ses prévisions de vente
- Définir les indicateurs marketing et commerciaux
- Rechercher l'information utiles pour son plan d'action commercial

2 / Gérer son portefeuille clients

- Analyser son cycle de vie produit/service
- Estimer le poids relatif de ses clients et de ses cibles prioritaires
- Calculer le potentiel de son portefeuille clients et son taux de pénétration
- Allouer les ressources par priorités (temps, moyens…)
- Cibler les prospects pertinents
- Valider l’adéquation avec le découpage des secteurs commerciaux

3 / Construire son plan d'action commercial

- Rédiger le plan d'action commercial : structure et contenu
- Créer le planning de l'année commerciale
- Définir son plan de prospection
- Sélectionner les indicateurs clés de son plan d'action commercial
- Déterminer la rémunération des équipes commerciales

Maroc Performance

4 / Vendre son plan d'actions commerciales en interne

- Argumenter son PAC comme une offre commerciale
- Adapter le format de sa présentation selon l’auditoire (Direction, vos équipes)
- Lancer le PAC et annoncer les rendez-vous de bilans intermédiaires

5 / Suivre, évaluer et adapter son Plan d'Action Commercial

- Tirer parti de son plan d’action commercial pour stimuler la force de vente
- Mettre en place des actions de fidélisation et de reconquête des clients perdus
- Évaluer la performance commerciale et l'évolution du portefeuille clients avec son plan d'action commercial
- Définir les mesures correctives pour remédier à un manque de performance commerciale

Approche pédagogique

- ✔ Support Ecrit et Projection
- ✔ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✔ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✔ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✔ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✔ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

24 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 20 Août 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 22 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

🎧 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone :** +212 522 247 210
✉ **Email :** contact@maroc-performance.com
🌐 **Web :** https//www.maroc-performance.com

Document généré le 18/11/2026 — Réf : MC196
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance