

Etablir et Communiquer Son Plan d’Actions Commerciales

Lien : https://maroc-performance.com/formation/etablir-et-communiquer-son-plan-dactions-commerciales

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**MC197**	**Stratégie Commerciale**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Construire son Plan d'Action Commercial
- Gérer le portefeuille clients et définir les actions à mener
- usciter l'adhésion de la force de vente
- Suivre, évaluer et adapter son Plan d'Action Commercial

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeur commercial régional
- ✔ Chef de marché
- ✔ Chef des ventes
- ✔ Responsable Grands Comptes
- ✔ Commercial expérimenté et autonome sur son champ d'activité

Maroc Performance



Programme détaillé

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

- Construire la matrice SWOT de son périmètre de vente
- Analyser son marché et définir ses priorités commerciales
- 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 / Décider des actions et construire son business plan

- Action : définir ses choix en fonction de son analyse
- Traduire ses décisions en objectifs de vente : le business plan du territoire, statuer entre conquête et fidélisation
- Les actions pour atteindre les objectifs :
- distribution des produits
- promotion et efficacité de la force de vente
- mesurer le score de recommandation

3 / 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

4 / Déployer le plan d’actions commerciales

Maroc Performance

- Planifier les actions : clients, marketing opérationnel, management
- Établir son tableau de bord pour piloter et suivre
- Mettre en lien valeur client et canaux de communication
- Valider son ROI

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

19 au 23 Nov. 2026	Distanciel
20 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Juil. 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

Maroc Performance — Tous droits réservés