

Du Plan Marketing au Plan d’Actions Commerciales

Lien : https://innov-maroc.com/formation/du-plan-marketing-au-plan-dactions-commerciales

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC63

CATÉGORIE
Marketing Opérationnel, Marketing Direct et Relationnel

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Acquérir une méthodologie d'analyse du marché, des clients et de l'offre existante
- Transformer le plan marketing en actions commerciales adaptées aux objectifs
- Identifier les indicateurs de vos tableaux de bord pour mesurer les résultats
- Définir son propre Plan d'Actions Commerciales (PAC)

POUR QUI ?

- Responsable marketing
- Responsable commerciaux
- Chef de produit
- Chef de marque
- Chef de marché

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Cerner les enjeux et les fondements de la mise en place des PAC

- S'approprier la démarche marketing et ses étapes
- Comprendre les liens et la complémentarité entre la stratégie marketing et l'action commerciale
- Identifier les axes de travail pour améliorer la coordination entre marketing et vente
- Adopter une méthodologie pour construire son plan d'action commercial

2 / Analyser l'existant, le point de départ du PAC

- Enrichir et exploiter son Système d'Information Marketing (SIM) :
- identifier et solliciter le Groupe d'Influence de la Décision (GID)
- Elaborer son diagnostic :
- cerner les différents environnements à analyser : PORTER, PESTEL
- produire son diagnostic externe
- arrêter son diagnostic interne : Formaliser un SWOT
- Définir les priorités stratégiques :
- les segments stratégiques et le ciblage
- les produits et services phares
- les principaux atouts concurrentiels

3 / Définir sa stratégie commerciale

- Les différentes stratégies commerciales
- Définir l'orientation de ses objectifs :

INNOV MAROC

- choisir ses objectifs de développement et de conquête
- consolider sa fidélisation clients
- objectifs défensifs : consolidation du CA, limiter l'érosion budgétaire..
- objectifs offensifs : abonder le CA, diversification, progression des marges..
- objectifs réseaux : essaimage interne, client ambassadeur, recommandation dynamique..
- objectifs de conquête : élargir son implantation, s'implanter sur une "terre vierge", fragiliser la "place forte" d'un concurrent..
- Les différentes matrices de décision : ANSOFF, BCG, McKinsey
- Concevoir sa matrice : Définir ses scenarii d'objectifs : plan A et plan B (de repli)

4 / Élaborer son plan d’actions commerciales

- Comprendre et maîtriser chaque étape du processus de vente pour élaborer son plan d’action commercial
- Répertorier les principaux accélérateurs de vente et choisir ceux à mettre en œuvre dans son entreprise
- Analyser les forces et les faiblesses de son entreprise pour élaborer votre un plan de progrès commercial
- Définir la politique tarifaire
- Prévoir les ventes et compte d’exploitation prévisionnel par produit, secteur, clientèle

5 / Planifier, lancer et contrôler des actions commerciales

- Piloter la mise en œuvre opérationnelle
- Réaliser un tableau de bord du PAC : descriptif et objectifs par action, calendrier, moyens, reporting des résultats, observations et analyses, réajustements
- Impliquer et motiver son réseau de distribution et son équipe commerciale

INNOV MAROC

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

03 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 24 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés