



## Commerciaux, maitrisez votre plan d'action commercial

Lien : <https://innov-maroc.com/formation/commerciaux-maitrisez-votre-plan-daction-commercial>

 DURÉE  
**3 jours (21h)**

 RÉFÉRENCE  
**MC232**

 CATÉGORIE  
**Efficacité Des  
Commerciaux**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre les enjeux et l'utilité d'un Plan d'Actions Commerciales
- ✓ Identifier les segments de clients à cibler en priorité
- ✓ S'approprier des méthodes ou moyens pour agir
- ✓ Bâtir et formaliser le plan d'actions commerciales
- ✓ Mesurer l'efficacité de ses actions commerciales
- ✓ Cibler ses actions commerciales prioritaires
- ✓ Organiser ses actions sur l'année
- ✓ En mesurer les résultats

## POUR QUI ?

- ✓ Commerciaux
- ✓ Ingénieurs commerciaux
- ✓ Chargés d'affaires
- ✓ Managers commerciaux

INNNOV MARROC



INNOV MAROC

### 1 / Identifier les enjeux commerciaux et les moyens d'agir sur le client

- Inscrire son action dans la stratégie commerciale de l'entreprise
- Les stratégies de prospection, fidélisation, reconquête

### 2 / Réaliser un diagnostic de son marché et de son portefeuille clients

- Construire la matrice ABC croisée de son portefeuille
- Repérer ses clients et prospects les plus stratégiques et les plus rentables
- Établir le diagnostic EMOFF : enjeux, menaces, opportunités sur son marché, forces et faiblesses internes
- Recommander un plan pour sécuriser, renforcer ou développer sa position sur son secteur de vente
- Présenter et faire valider son plan d'actions commerciales

### 3 / Définir un objectif et des actions commerciales adaptés à chaque segment de clientèle

- L'action par la présence terrain : les plans de tournées
- L'action par l'offre : promotions, tarifs, produits et services
- L'action par le service : clients privilégiés, clubs

### 4 / Optimiser ses actions commerciales et mesurer leur efficacité

- Sélectionner les indicateurs pertinents
- Analyser le portefeuille en fonction de la stratégie commerciale
- Les tableaux de bord

## 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 21 Août 2026

 Présentiel - Casablanca

 14 au 16 Oct. 2026

 Distanciel

 09 au 11 Déc. 2026

 Distanciel

 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](mailto:contact@innov-maroc.com)

 Web : <https://www.innov-maroc.com>