

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 et Performance des Commerciaux

INNOV MAROC

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

INNOV MAROC

INNOV MAROC

La Référence au Maroc pour la Formation et le Conseil



INNOV MAROC

Programme détaillé

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

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

09 au 11 Déc. 2026	Distanciel
06 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
30 Juin au 02 Juil. 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