

## Gérez la production commerciale de votre force de vente

Formez votre équipe commerciale terrain (commerciaux) et/ou sédentaire (commerciaux/ADV). Pilotez votre force de vente en reliant votre plan d'actions (objectif et moyens) et votre plan marketing à vos ventes

### Les objectifs pédagogiques

- Analyser la demande client
- Identifier les actions suivantes possibles
- Gérer la qualification et la découverte
- Gérer leur séquentiel
- Construire un Plan d'Action Commercial (PAC) simple

### Contenu de la formation

- 1 / Le marketing-vente
- 2/ L'analyse de la demande
- 3/ Le plan d'actions commerciales
- 4/ Le PARNES
- 5/ La supervision
- 6/ Le PAC PARNES

### Organisation de la formation

**Délais d'accès :** 15 jours ouvrés avant le début de la formation

**Nombre maximum de stagiaires :** jusqu'à 14 participants.

**Accessibilité :** Accès PMR. Vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap, Michaël Plédran par téléphone au 06 03 20 51 97 par mail : [contact@mesformationsvente.fr](mailto:contact@mesformationsvente.fr) afin qu'il puisse en accord avec vous mettre en œuvre les mesures nécessaires pour vous accueillir, prévoir des adaptations pédagogiques et aménagements adaptés à votre handicap.

### Moyens pédagogiques et techniques

**Moyen pédagogique :** Méthode active et participative permettant, après un apport théorique, d'obtenir des outils opérationnels de mise en application.

**Moyen technique :** Salle équipée de tables, chaises, paperboard, vidéoprojecteur. Intervention sous forme de diaporamas et fourniture d'une copie papier du diaporama pour récupération des outils.

**Ressources pédagogiques :** Support de formation PPT, utilisation d'exemples réels, jeux de rôles, mises en situation, atelier « création de fiches produit »

**Suivi de l'exécution :** Feuille d'émargement par demi-journée signée par les stagiaires et le formateur, remise du certificat de réalisation.

### Modalités d'évaluation :

**En amont de la formation :** Questionnaire de positionnement

**Pendant la formation :** Évaluation formative continue durant la session, exercices pratiques en continu

**Fin de formation :** Test de validation des acquis à J+ 6 semaines après la fin de formation

**Public visé :** Direction commerciale et marketing, direction nationale des ventes, directeurs de régions, vendeurs et vendeuses, terrain ou sédentaire de l'entreprise.

**Prérequis :** Aucun

**Durée :** 2 jours en présentiel

**Tarif intra-entreprise :** 3 800€ ht + frais de déplacement

**Contact :** Plédran Michaël – 06 03 20 51 97

[contact@mesformationsvente.fr](mailto:contact@mesformationsvente.fr)