

## **Fiche d'Expression de Besoin de Formation** (Assurer le développement commercial – Plan d'action commercial)

**Organisme demandeur :** Sup de Vente

**Adresse :** 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

**Date de la demande :**

### **1) Contexte et raison de la formation recherchée :**

Sup de Vente forme des commerciaux en B To B et B to C capables de mettre en place un processus de prospection efficace et profitable.

La clé de la réussite de tout plan commercial est le focus : il s'agit de bien comprendre sa cible (type d'entreprise, géographie, secteur, fonction dans l'entreprise) et son marché (enjeux métiers spécifiques des clients, position de la concurrence), ainsi que la valeur de son offre pour ses clients.

### **2) Objectifs poursuivis**

Compétences à acquérir :

- Décliner les objectifs généraux de l'entreprise en objectifs spécifiques afin de formuler des propositions d'actions cohérentes
- Evaluer l'intérêt des différentes possibilités d'actions et arbitrer en fonction des moyens (en interne et en externe)
- Etablir les prévisions des ventes et fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Mettre en place des indicateurs de suivi, assurer le reporting et le bilan dans une optique d'optimisation des coûts et résultats

### **3) Résultats à atteindre :**

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

- définir l'objectif recherché (cible, offre, business model) par le plan d'actions commerciales
- définir des objectifs concrets, mesurables et atteignables (nombre de nouveaux clients, de nouveaux leads, augmentation du CA, de la marge)
- mettre en œuvre le plan d'actions commerciales (budgétisation, définition des ressources, organisation du travail, leviers d'actions, ...)
- contrôler, piloter et faire le bilan des actions (tableaux de bord, outils de prise de décision, actions correctives)

**Résultat attendu :** Etablir un plan d'actions commerciales cohérent au regard des choix stratégiques de l'entreprise mettant en évidence la corrélation entre stratégie et tactique.

### **4) Public concerné :**

Etudiants en alternance :

Niveau Bac +3 Responsable Développement Commercial, Consultant Recrutement,

## **5) Condition de réalisation de la formation,**

Durée de la formation : de 5 à 10 jours

Nombre prévisionnel de sessions : 6 à 10 sessions

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant fin juillet 2019

Lieu : La formation peut se dérouler selon les groupes à Paris ou Saint Germain en Laye.

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 25 apprenants

Méthodes pédagogiques : cas pratiques, coaching, mise à disposition d'une boîte à outil opérationnelle, approche digitale

Supports de cours : à transmettre au responsable pédagogique au plus tard 15 jours avant la première intervention.

Version numérisé mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente)

Evaluation : livrable (cas fictif ou en lien avec l'entreprise d'accueil), soutenance orale

## **6) Profils recherchés**

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 avec une expérience professionnelle dans la fonction commerciale (Responsable Commercial, Directeur Commercial, Consultant Développement Commercial, Responsable Unité Commercial, Directeur de Magasin)

**Rédacteur de Sup de Vente** : Heike JABOT

**Date** : 07 juin 2019

**Signature**