

Plan d'action commerciale

Objectifs : Bâtir un plan d'action commerciale et mesurer ses résultats.		Personnes concernées : Toute personne travaillant en distribution.																					
PROGRAMME																							
<ul style="list-style-type: none"> ✚ Qu'est ce qu'un plan d'action commerciale ? ✚ L'intérêt du plan d'action commerciale ✚ Comment le bâtir ? <ul style="list-style-type: none"> ❖ Forme ❖ Contenu ✚ Suivre son plan d'action commerciale ✚ Mesurer les résultats <ul style="list-style-type: none"> ❖ L'indice de vente ❖ Le panier moyen ❖ Le chiffre d'affaires individuel ❖ Le taux de transformation <p>Le plan d'action commerciale est un outil permettant de s'entraîner efficacement à la vente, de tester les techniques et outils acquis en formation, et de faire évoluer ses comportements verbaux et non verbaux.</p> <p style="text-align: center;"><u>Exemple : Phase accueil</u></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 33%;">Questions ouvertes</th> <th style="width: 33%;">Réponses clients</th> <th style="width: 33%;">%</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Que puis je faire pour vous ?</td> <td>Rien, merci, je regarde !</td> <td style="text-align: center;">50</td> </tr> <tr> <td>Comment puis je vous renseigner ?</td> <td>Je souhaiterai voir ...</td> <td style="text-align: center;">50</td> </tr> <tr> <th>Phrases d'ouverture</th> <th>Réactions clients</th> <th>%</th> </tr> <tr> <td>Ce parfum à une composition florale unique à base de ...</td> <td>Silence. Peu d'écoute</td> <td style="text-align: center;">30</td> </tr> <tr> <td>Je vais en déposer un peu sur le testeur ...</td> <td>Je regarde uniquement.</td> <td style="text-align: center;">30</td> </tr> <tr> <td>Qu'en pensez vous ?</td> <td>Dialogue engagé</td> <td style="text-align: center;">40</td> </tr> </tbody> </table> <p>Ce type de tableau permet de constater les comportements verbaux efficaces ... et ceux à éviter. La réaction des clients permet d'adapter les questions et les phrases d'ouverture afin d'arriver à une efficacité optimale, c'est à dire l'instauration du dialogue, l'intérêt du client, et la vente.</p>		Questions ouvertes	Réponses clients	%	Que puis je faire pour vous ?	Rien, merci, je regarde !	50	Comment puis je vous renseigner ?	Je souhaiterai voir ...	50	Phrases d'ouverture	Réactions clients	%	Ce parfum à une composition florale unique à base de ...	Silence. Peu d'écoute	30	Je vais en déposer un peu sur le testeur ...	Je regarde uniquement.	30	Qu'en pensez vous ?	Dialogue engagé	40	Pré requis : aucun
Questions ouvertes	Réponses clients	%																					
Que puis je faire pour vous ?	Rien, merci, je regarde !	50																					
Comment puis je vous renseigner ?	Je souhaiterai voir ...	50																					
Phrases d'ouverture	Réactions clients	%																					
Ce parfum à une composition florale unique à base de ...	Silence. Peu d'écoute	30																					
Je vais en déposer un peu sur le testeur ...	Je regarde uniquement.	30																					
Qu'en pensez vous ?	Dialogue engagé	40																					
		PEDAGOGIE																					
		Le Formateur Spécialiste des domaines commercial, marketing, management et communication inter-personnelle. Praticien en PNL et analyse transactionnelle. Maîtrise de l'Ennéagramme. Psychothérapeute.																					
		Moyens et pédagogie 																					
		Apports théoriques et méthodologiques. Progression rapide grâce aux exercices. Mises en applications concrètes à partir de débats et réunions sur vidéo.																					
		Intra entreprise France entière et International																					
		Tarif inter par personne <hr/> 1 jour <hr/> 650 € <hr/> Réf : DI048																					