

Débriefing Plan d'Action Commerciale

<p>Objectifs : Etablir un bilan de son Plan d'Action Commerciale. Etablir des objectifs mesurables afin d'évaluer les résultats et faire évoluer son plan.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Toute personne désireuse de perfectionner ses techniques de vente.</p> <p>Pré requis : aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p>➤ Débriefing</p> <p>Chaque participant fait état de l'évolution de son Plan d'Action Commerciale et commente les résultats obtenus.</p> <p>Décorticage des effets de la vente en terme de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Indice de vente ❖ Panier moyen ❖ Chiffre d'Affaires par personne ❖ Fidélisation client <p>➤ Revalidation</p> <p>L'efficacité du Plan d'Action Commerciale tient à la capacité de chacun à fixer des objectifs quantifiables, mesurables. Il est donc judicieux d'étudier la notion d'objectif.</p> <p>Savoir se fixer des objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Objectifs : définition ❖ Comment se fixer des objectifs ? ❖ Comment les atteindre ❖ Maintenir la dynamique de l'effort ❖ Faire vivre et enrichir son P.A.C 	<p>Le Formateur</p> <p>Spécialiste des domaines commercial, marketing, management et communication inter-personnelle. Praticien en PNL et analyse transactionnelle. Maîtrise de l'Ennéagramme. Psychothérapeute.</p> <p>Moyens et pédagogie</p> <div data-bbox="1157 1182 1337 1391" data-label="Image"> </div> <p>Apports théoriques et méthodologiques. Progression rapide grâce aux exercices. Mises en applications concrètes à partir de débats et réunions sur vidéo.</p> <p>Intra entreprise France entière et International</p> <p>Tarif inter par personne</p> <p>1 jour</p> <p>650 €</p> <p>Réf : DI049</p>