

## Débriefing Plan d'Action Commerciale

<p><b>Objectifs :</b> 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><b>Pré requis :</b> aucun</p>
<p><b>PROGRAMME</b></p>	<p><b>PEDAGOGIE</b></p>
<p><b>➤ Débriefing</b></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"> <li>❖ Indice de vente</li> <li>❖ Panier moyen</li> <li>❖ Chiffre d'Affaires par personne</li> <li>❖ Fidélisation client</li> </ul> <p><b>➤ Revalidation</b></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"> <li>❖ Objectifs : définition</li> <li>❖ Comment se fixer des objectifs ?</li> <li>❖ Comment les atteindre</li> <li>❖ Maintenir la dynamique de l'effort</li> <li>❖ Faire vivre et enrichir son P.A.C</li> </ul>	<p><b>Le Formateur</b></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><b>Moyens et pédagogie</b></p>  <p>Apports théoriques et méthodologiques. Progression rapide grâce aux exercices. Mises en applications concrètes à partir de débats et réunions sur vidéo.</p> <p><b>Intra entreprise France entière et International</b></p> <p><b>Tarif inter par personne</b></p> <p><b>1 jour</b></p> <p><b>650 €</b></p> <p>Réf : DI049</p>