

## **Construisez votre plan d'activité commerciale 2018**

Le plan d'activité commerciale combine l'analyse amont, un positionnement commercial, ainsi que la fixation des priorités d'action pour développer le chiffre d'affaires.

Cette session d'une journée propose aux managers commerciaux la méthode « 0, 1, 2, 3 » pour élaborer leur programme commercial et en faire un outil de performance.

### **1. Analyser son marché et définir sa stratégie commerciale**

- L'analyse externe
- L'analyse interne
- Les leviers du management commercial
- Construire la matrice SWOT

### **2. Décider et prioriser les actions les plus pertinentes**

- Analyser le portefeuille clients
- Structurer l'offre
- Apprécier la compétitivité
- Statuer entre conquête et fidélisation
- Mettre en lien valeur client et canaux de contact
- Valider son ROI

### **3. Déployer le plan d'actions commerciales**

- Répartir les objectifs
- Fixer les plannings
- Définir les indicateurs du tableau de bord.