

# PROGRAMME DE FORMATION

## DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Le PAC :

Plan d'Action Commercial

2 jours

**Public visé :** Entrepreneurs, dirigeants, indépendants

**Prérequis :** Aucun prérequis nécessaire sur cette formation

**Objectifs généraux :**

- Comprendre le rôle et l'impact du PAC dans la stratégie d'entreprise
- Savoir structurer, planifier et mettre en œuvre un PAC efficace et pertinent
- Intégrer les bonnes pratiques pour mobiliser les ressources et les parties prenantes autour du PAC
- Développer une approche d'amélioration continue pour optimiser les résultats commerciaux

**Objectifs pédagogiques :**

- Analyser son environnement commercial pour structurer un PAC adapté.
- Définir des actions stratégiques alignées avec les objectifs et ressources.
- Piloter, ajuster et évaluer l'efficacité du PAC avec des indicateurs clés.
- Adopter une démarche d'amélioration continue pour maximiser son impact

**Durée :** 14h00

**Délai d'accès :** 72 heures avant le début de la formation

**Tarifs :** 800 € HT + 50 € HT de frais de dossier (soit 1 020 € TTC)

**Méthodes pédagogiques :** Méthodes expositives, démonstratives et actives

**Modalités d'évaluation :** Etudes de cas, mises en situation et quiz interactif

**Accessibilité :** Personnes à mobilité réduite



# PROGRAMME DE FORMATION

Cette formation va te permettre de maîtriser la conception, la mise en œuvre et l'optimisation d'un Plan d'Actions Commerciales (PAC) pour améliorer ta performance commerciale.

## JOUR 1

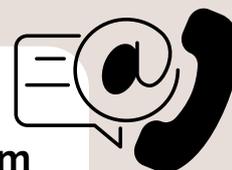
### L'environnement du PAC

- Les finalités et les grandes étapes du PAC
- La stratégie commerciale et le mix-marketing de l'entreprise dans son contexte O-D-P
- Le cycle de vie de ses prospects/clients et les interactions, un ou des PAC ?
- Les modèles POSE, FCS, mapping, CEM et SWOT appliqués au PAC

### Les opportunités et le contenu du PAC

- Le contenu et modèle de conception, l'approche PDCA
- La typologie des actions potentielles et les objectifs par segmentation
- Les ressources/moyens en interne/externe et les parties prenantes
- La pertinence du PAC par la méthode SMART ou le 7/0

**Pour plus d'information :**  
**[formation@territoireentrepreneurs.com](mailto:formation@territoireentrepreneurs.com)**  
**07 45 06 68 59**



Territoire d'Entrepreneurs, Organisme de formation  
SIRET 928 732 205 00010  
Déclaration d'activité enregistrée sous le N°75331695733  
auprès du préfet de région Nouvelle-Aquitaine

# PROGRAMME DE FORMATION

## JOUR 2

### La construction du PAC

- L'allocation des ressources/moyens et le timing APA
- Le budget, les indicateurs de résultats via les OKR/KPI
- Le tableau de bord par l'approche BSC vers le spécifique
- Le taux de réponse versus les attentes des parties prenantes

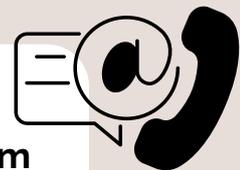
### La mise en œuvre du PAC avec les parties prenantes

- Le PAC comme outil de création de valeur et d'innovation
- Les modalités de pilotage et des actions correctives
- L'information, la motivation et le suivi avec les parties prenantes versus le challenge

### La clôture du PAC et sa vie future

- La synthèse de l'action, refermer la boucle
- Le feed-back avec les parties prenantes
- Les matrices AVIO et RANAA comme supports d'amélioration continue

Pour plus d'information :  
[formation@territoireentrepreneurs.com](mailto:formation@territoireentrepreneurs.com)  
07 45 06 68 59



Territoire d'Entrepreneurs, Organisme de formation  
SIRET 928 732 205 00010  
Déclaration d'activité enregistrée sous le N°75331695733  
auprès du préfet de région Nouvelle-Aquitaine