COMMERCIAL - VENTES

Plan d'actions commerciales : arbitrer les priorités, chiffrer et embarquer l'équipe

Le plan d'actions commerciales se réduit souvent à un tableau d'objectifs transmis en début d'année. Les actions ne sont ni chiffrées ni réparties les moyens ne sont pas arbitrés et l'équipe découvre le document en réunion sans y avoir contribué. Au deuxième trimestre plus personne ne s'y réfère. Ces 14 heures portent sur la construction et la présentation du plan d'actions. Les participants analysent leur portefeuille arbitrent entre conquête et fidélisation chiffrent les actions retenues et préparent la réunion de lancement. La démarche prolonge les choix de stratégie commerciale traités dans un parcours distinct.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 490 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Managers commerciaux responsables de secteur chefs des ventes et dirigeants de petites structures en charge du développement.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser son portefeuille clients pour identifier les leviers de croissance
- Arbitrer la répartition de l'effort entre conquête et fidélisation
- Chiffrer chaque action retenue en volume d'activité attendu
- Répartir les actions entre les membres de l'équipe avec des échéances
- Présenter le plan à son équipe et à sa direction
- Suivre l'avancement à l'aide d'indicateurs d'activité

03 Programme détaillé

M1 Diagnostic du portefeuille

- Partir des faits
- Analyse des clients par poids et par potentiel
- Repérage des clients en perte de vitesse
- Mesure du taux de renouvellement et des pertes
- Identification des marges de progression accessibles
- Cas pratique : Chaque participant classe son portefeuille et repère ses trois leviers de croissance.

M2 Choix des actions et arbitrages

- Décider où porter l'effort
- Équilibre entre conquête développement et fidélisation
- Sélection des cibles et des offres à pousser
- Moyens disponibles et contraintes de temps
- Renoncements assumés et actions abandonnées
- Atelier : Les participants arbitrent un plan sous contrainte de moyens volontairement insuffisants.

M3 Chiffrage et planification

- Des actions qui tiennent dans un agenda
- Traduction d'un objectif en volume d'activité
- Estimation des taux de transformation par étape
- Calendrier des actions sur l'année
- Attribution des responsabilités et des échéances
- Atelier : Chacun chiffre une action de conquête jusqu'au nombre d'appels hebdomadaires nécessaires.

M4 Communication et suivi du plan

- Le faire vivre après la présentation
- Préparation de la réunion de lancement
- Réponse aux objections de l'équipe sur la charge
- Présentation synthétique à la direction
- Points d'étape et ajustements en cours d'année
- Mise en situation : Le plan est présenté à une équipe qui conteste la faisabilité des objectifs annoncés.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 490 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr