

Plan d'actions commercial

Niveau :

Perfectionnement

Modalité : E-learning

Durée (en heure) : 2.0

Tarif: Boutique Formations

Eligible Immobilier : oui

Public : toute personne amenée à mettre en place un plan d'action commercial pour assurer le suivi de l'activité

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Identifier les étapes de mise en œuvre d'un plan d'action commercial et ses facteurs clés de succès
- Analyser les éléments du plan d'action commercial en mettant l'accent sur l'évaluation de la clientèle

Programme de la formation

- Présentation
- Analyse du marché
- Evaluation de la clientèle et segmentation du portefeuille
- Eléments du plan d'action commercial
- Suivi du plan d'action commercial

Une assistance technique et pédagogique de l'apprenant est assurée tout au long de la formation via une adresse mail permettant de contacter soit le service en charge des aspects techniques et logistiques, soit un formateur expert du domaine abordé, avec une

réponse dans les 48 heures.

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

Méthodes pédagogiques

En mêlant les différents styles d'apprentissage, nos modules favorisent la mémorisation :

- Méthode expositive : contenu médiatisé, hiérarchisé et linéaire
- Méthode démonstrative : propositions d'activités favorisant l'intervention de l'apprenant
- Méthode interrogative : questions et/ou consignes permettant à l'apprenant de découvrir de nouvelles connaissances en recherchant les informations dans des ressources pédagogiques
- Méthode active : l'apprenant est amené à retrouver des informations contenues dans le module pour résoudre un problème ou répondre à une question