Elaborer son plan d'action commercial

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 25189781F — Mise à jour : 28 novembre 2025

Organisme responsable : **CCI35 - Faculté des métiers - Campus de Vannes**

Présentation de la formation

Objectifs

Connaître les fondements de la démarche stratégique. Appréhender ses opportunités et ses menaces externes. Traduire le plan stratégique en plan d'action. Identifier ses missions, ses savoir-faire et valeurs. Professionnaliser la démarche commerciale de son entreprise. Organiser la fonction commerciale de son entreprise. Structurer et manager sa force de vente. Mettre en œuvre une politique de relation client adaptée. Déterminer les actions commerciales prioritaires à mettre en œuvre. Ajuster ses outils et supports de communication prioritaires.

Programme

Les orientations stratégiques

Démarches et principes

Diagnostic stratégique de son entreprise

Approches traditionnelles et novatrices

Utilisation pour sa propre entreprise des méthodes et outils

Le projet d'entreprise

Définir la vision d'entreprise en termes d'un état idéal vers lequel elle souhaite évoluer

Élaborer une charte des valeurs, des principes de management

Déployer les stratégies en cohérence avec le projet d'entreprise assurant le développement d'entreprise à moyen et long terme

Lancer les plans d'action qui donnent vie au projet d'entreprise et du sens aux efforts individuels et collectifs

Le développement commercial

Du marketing à l'action commerciale

La force de vente

Types d'action commerciale en PME

Le e-marketing et les autres techniques de communication

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Sans niveau spécifique**

Métiers associés

E1402 — Élaboration de plan média

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2139219S	Présentiel	Vannes	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #25189781F