

**Langue**  
français

**Durée**  
10 semaines,  
2 ¼ heures/sem.

**Horaire**  
18h30 - 20h45  
automne : pas prévu  
printemps : mardi

**Lieu**  
Luxembourg

**Prix**  
75,- €

**Profil**  
4.1

## Etablir et mettre en œuvre un plan d'action commerciale

**NOUVEAU**

### Public cible

Personnes qui souhaitent comprendre la stratégie commerciale mise en œuvre dans l'entreprise et situer leur rôle dans la globalité.

### Objectifs d'apprentissage

- › Défendre l'utilité du Plan d'Action Commerciale (PAC) au sein de sa structure.
- › Faire une analyse stratégique externe et interne : menaces, opportunités, forces, faiblesses.
- › Définir les objectifs commerciaux.
- › Mettre en œuvre le calendrier des opérations.
- › Budgétiser son PAC.
- › Choisir les critères d'évaluation et élaborer les moyens de contrôle.
- › Etablir son rétro-planning.
- › Faire adhérer l'ensemble des personnes concernées par le PAC.

### Prérequis

Avoir réussi le cours «Les techniques de vente» (C4001) ou disposer de connaissances équivalentes.