



# Etablir et Communiquer Son Plan d'Actions Commerciales

Lien :

<https://maroc-performance.com/formation/etablir-et-communiquer-son-plan-dactions-commerciales>

 DURÉE  
**3 jours (21h)**

 RÉFÉRENCE  
**MC197**

 CATÉGORIE  
**Stratégie Commerciale**

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Construire son Plan d'Action Commercial
- ✓ Gérer le portefeuille clients et définir les actions à mener
- ✓ susciter l'adhésion de la force de vente
- ✓ Suivre, évaluer et adapter son Plan d'Action Commercial

## POUR QUI ?

- ✓ Directeur commercial régional
- ✓ Chef de marché
- ✓ Chef des ventes
- ✓ Responsable Grands Comptes
- ✓ Commercial expérimenté et autonome sur son champ d'activité

Maroc Performance



## Programme détaillé

### 1 / Analyser sa stratégie d'entreprise et ses enjeux commerciaux

- Construire la matrice SWOT de son périmètre de vente
- Analyser son marché et définir ses priorités commerciales
- Du plan marketing au Plan d'Action Commercial
- Définir ses objectifs commerciaux et ses prévisions de vente
- Définir les indicateurs marketing et commerciaux
- Rechercher l'information utiles pour son plan d'action commercial

### 2 / Décider des actions et construire son business plan

- Action : définir ses choix en fonction de son analyse
- Traduire ses décisions en objectifs de vente : le business plan du territoire, statuer entre conquête et fidélisation
- Les actions pour atteindre les objectifs :
  - distribution des produits
  - promotion et efficacité de la force de vente
  - mesurer le score de recommandation

### 3 / Vendre son plan d'actions commerciales en interne

- Argumenter son PAC comme une offre commerciale
- Adapter le format de sa présentation selon l'auditoire (Direction, vos équipes)
- Lancer le PAC et annoncer les rendez-vous de bilans intermédiaires

### 4 / Déployer le plan d'actions commerciales

- Planifier les actions : clients, marketing opérationnel, management
- Établir son tableau de bord pour piloter et suivre
- Mettre en lien valeur client et canaux de communication
- Valider son ROI

## Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

## Prochaines dates programmées

 19 au 23 Nov. 2026

 Distanciel

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

## Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : [contact@maroc-performance.com](mailto:contact@maroc-performance.com)

 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>