

## METTRE EN PLACE UN PLAN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AC069	1 jour - 7 h	Bases	Présentiel ou à distance	681,00 €

### LIEUX ET DATES :

#### A distance

- Du 27/06/2025 au 27/06/2025

### OBJECTIFS

- Construire son Plan d'Action Commercial et le décliner en actions de marketing opérationnel.
- Suivre, évaluer et adapter son Plan d'Action Commercial.

#### Information complémentaire :

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)

Pas de date disponible ? contactez-nous à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)

**Consultez le taux de satisfaction de nos formations  
[ici >>](#)**

## POINTS FORTS

### **Modalités pédagogiques :**

**Alternance d'apports théoriques et pratiques.**

### **Formateur(s) :**

**Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance, formateur expert de l'Ifpass.**

## PROGRAMME

### A. Construire son plan d'actions commercial

1. Analyser les performances, les axes d'amélioration
2. Définir sa stratégie tarifaire.
3. Distribution : définition de la politique tarifaire et du réseau approprié
4. Communication : promotions, publicité de consommateurs, animation de la force de vente
5. Politique de vente : adéquation des moyens à la stratégie initiale
6. Construction d'un Plan d'Actions internes, externes

### B. Planifier, lancer et contrôler des actions

1. Etablir le compte d'exploitation prévisionnel
2. Rédaction des fiches descriptives d'actions
3. Dresser l'inventaire des moyens : choix et répartition
4. Etablir les plannings d'actions clients, de marketing opérationnel et de management
5. Tableaux de bord de suivi

### **Validation des acquis :**

- **Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM**
- **Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage**
- **Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation**

### **Personnalisation parcours :**

**Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.**

## PUBLIC

Souscripteurs  
Agents généraux  
Courtiers  
Chargés de clientèle

**Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap** : L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat.

[Veuillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici](#)

## PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis.

### **Modalité d'accès :**

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

## TARIFS ET FINANCEMENTS

681,00 €

Exonérés de TVA

## CONTACT

[mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 23/02/2025 à 00:06