**PILOTAGE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL Jour 2 : Organisation**

***Public :***

Le binôme : Dirigeant-e-s + Chargé-e-s de développement ou toute autre personne en charge du développement économique et/ou commercial

***Objectifs :***

* + Décliner les objectifs opérationnels en Plan d’Actions Commercial (PAC)
  + Préparer sa mise en œuvre
  + Valider l’organisation

***Documents à apporter :*** un mail sera envoyé 15 jours avant la formation

* + Prévisionnel 2017
  + Fichier clients 2015-2016 renseigné (format Excel)
  + Analyse du PAC 2016
  + Processus dessinés

***Contenu :***

* Déclinaison des objectifs par secteurs / segments …
* Organisation du travail, optimisation des processus, répartition des rôles, finalisation de la fiche de poste Chargé-e de Développement, gestion de l’information
* Cadres et modalités de reporting
* Initiation de la construction des Plan d’Actions Commerciales (PAC)

***Méthodes Pédagogiques :***

* Pour réunir les conditions de réussite de votre développement commercial, toutes les parties prenantes de votre structure dans la mise en œuvre et le pilotage y sont associées.
* Il s’agit d’une formation-action, dont l’objectif est opérationnel et personnalisé : les documents de travail préparés en amont par les stagiaires seront la base de départ de notre travail.
* La méthode garanti la confidentialité de vos données.