**PILOTAGE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL Jour 3 : Outillage et Reporting**

***Public :***

Chargé-e-s de développement ou toute autre personne en charge du développement économique et/ou commercial

***Objectifs :***

* + Outiller le Plan d’Actions Commercial (PAC )
  + Construire les tableaux de bord
  + Gérer son temps

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

* + Plan d’Actions Commercial 2017
  + Processus formalisés
  + Fichiers clients

***Contenu :***

* Déclinaison des objectifs par secteurs / segments …
* Organisation du travail, répartition des rôles
* Gestion de l’information et modalités de reporting
* Construction des PAC
* Préparation des outils (fiches et fichiers, mailings, argumentaires, planning, …)

***Méthodes Pédagogiques :***

* 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.