

## 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 :

## PARIS

- 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

Généré le 06/02/2026 à 09:38