

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

Pas de date disponible ? contactez-nous à 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 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 / 01 47 76 58 70

Généré le 06/02/2026 à 09:38