

100%

FORMATION

Découvrez les nouveautés
du dispositif 2018 - 2019

100 %

FORMATIONS

- ♦ PRÉSENTIELLES
- ♦ DIGITALES TUTORÉES
- ♦ CLASSES VIRTUELLES
- ♦ BLENDED LEARNING

FORMATS VARIÉS

- ♦ CONTINUS
DISCONTINUS
- ♦ EN CENTRE
DE FORMATION
- ♦ EN ENTREPRISE

FORMAT DE LA FORMATION (*Présentiel, Blended, Distanciel, Intra, Inter...*)

Cette formation est proposée :

- En Inter-entreprises sur un format Présentiel
- En Intra-entreprise sur un format Présentiel

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Cette formation vous permettra d'acquérir les méthodes et outils pour définir votre Plan d'Actions Commerciales (PAC), d'identifier les actions de marketing opérationnel pertinentes de maîtriser les étapes de la construction du PAC et de vous entraîner à sa mise en oeuvre et aux procédures de contrôle.

Cette formation a pour objectifs pédagogiques de :

- Analyser son portefeuille ou son marché
- Fixer ses objectifs et élaborer sa stratégie commerciale globale
- Construire son Plan d'Actions Commerciales et le décliner en actions de marketing opérationnel
- Suivre, évaluer et adapter son Plan d'Actions Commerciales
- Promouvoir son Plan d'Actions Commerciales auprès de sa direction et de ses collaborateurs

PARTICIPANTS / PRÉ REQUIS

Prérequis : Connaissances en marketing.

Participants : Responsables commerciaux, managers commerciaux, chefs des ventes, toutes les personnes en charge du déploiement des stratégies opérationnelles et commerciales.

DURÉE

21 heures de formation réparties sur 3 jours.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Bâtir et piloter le Plan d'Actions Commerciales (Réf. ORSYS – PAC)

Du plan marketing au Plan d'Actions Commerciales

- Le PAC : traduire les objectifs marketing en objectifs commerciaux.
- Définir les indicateurs marketing et commerciaux.
- S'approprier l'architecture de la démarche et ses étapes. Prévenir les conflits avec les autres fonctions.

Exercice :

Définir des objectifs commerciaux.

Analyse et diagnostic

- Comprendre les faits significatifs par segment de marché et de clientèle.
- Analyse du portefeuille client. Les forces et faiblesses de l'équipe commerciale. Etudier la concurrence.
- Construire la matrice SWOT par secteur de vente.

Exercice :

Réalisation d'un diagnostic (matrice de Porter, recherche des facteurs clés de succès, SWOT).

Définir sa stratégie d'objectifs

- Valider ses domaines d'activités stratégiques (DAS) : les segments stratégiques et le ciblage, les produits...
- Fixer les actions en lien avec les objectifs marketing : matrices ABC, produits/clients.
- Définir son positionnement par segment de clients.

Exercice :

Construction d'un tableau de segmentation produits/clients et étude du positionnement correspondant.

Décider des actions et bâtir son Plan d'Actions

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

Exercice :

Etude des actions prioritaires à mener (prospection, fidélisation, animation de la force de vente).

Planifier, lancer et contrôler des actions

- Etablir le compte d'exploitation prévisionnel.
- Rédaction des fiches descriptives d'actions.
- Dresser l'inventaire des moyens : choix et répartition.
- Etablir les plannings d'actions clients, de marketing opérationnel et de management.
- Les tableaux de bord de suivi.

Etude de cas :

Elaboration d'un plan d'actions commerciales finalisé.

Savoir "vendre" son PAC à sa hiérarchie et à ses collaborateurs

- Simplifier la présentation du PAC.
- Trouver les bons arguments pour obtenir l'adhésion.
- Vendre son PAC à la Direction, aux vendeurs.
- Lancer l'action : la réunion marketing/ventes.

Exercice :

Entraînement à la "vente" du Plan d'Actions Commerciales.

LIEU

ORSYS PARIS

La Grande Arche, Paroi Nord
1 parvis de la Défense
92044 Paris La Défense

ORSYS AIX-EN-PROVENCE

Immeuble Le Prisme
85 rue Pierre Duhem
13591 Aix en Provence Cedex 3

ORSYS BORDEAUX

9 rue Condé
33000 Bordeaux

ORSYS LILLE

46 rue des Canoniers
59800 Lille

ORSYS LYON

Tour Swiss Life
1 boulevard Vivier Merle
69443 Lyon Cedex 03

ORSYS NANTES

Immeuble Metronomy 1
2 rue Jacques Brel
44800 Saint-Herblain

ORSYS SOPHIA-ANTIPOLIS

Les Espaces Antipolis, BP 116
300, route des crêtes
06902 Sophia Antipolis cedex

ORSYS STRASBOURG

Tour AFI ESCA
2 Quai Kléber
67000 STRASBOURG

ORSYS TOULOUSE

1 Esplanade Compans Caffarelli
31000 Toulouse

ÉVALUATION

Evaluation en fin de formation



Nous avons le plaisir de vous présenter ci-dessous notre système d'évaluation qui a été mis en place sur l'ensemble des stages à la rentrée 2018.

Temps 1 : Début de formation /Auto-positionnement

Chaque stagiaire en début de formation s'auto-positionne sur les connaissances qu'il a sur chacun des objectifs pédagogiques.

Temps 2 : Fin de formation /Validation du résultat de l'évaluation

- Le stagiaire évalue sa progression et synthétise ses acquis à l'issue de la formation (en %).
- L'intervenant valide la progression pédagogique du stagiaire et précise les outils utilisés pour la validation des acquis.
- Plan d'action Post-formation : un travail de réflexion sur les axes de progrès du stagiaire, pourra donner lieu à la formalisation d'un plan de d'action. Ce document sera partagé entre l'intervenant et le stagiaire.

Temps 3 : Les résultats d'évaluation des acquis apparaîtront sur l'attestation de stagiaire

Validation des acquis en formation

Stage : Technologies XML, conception, mise en œuvre
Session du : 5 - 8 juin 2018

Participant : Hector PAF / PAF

Auto positionnement

Compétences initiales*	Atteinte des objectifs**
Créer des documents XML valides et bien formés	Créer des documents XML valides et bien formés
Parler des documents XML	Parler des documents XML
Générer des documents XML formés via des transformations XSL-T et XSL-FO	Générer des documents XML formés via des transformations XSL-T et XSL-FO
Découvrir les technologies XML à la base des échanges de données	Découvrir les technologies XML à la base des échanges de données
Comprendre le positionnement du XML par rapport aux bases de données	Comprendre le positionnement du XML par rapport aux bases de données
Découvrir les différents protocoles de sécurisation XML	Découvrir les différents protocoles de sécurisation XML
Mettre en œuvre les technologies XML permettant de concevoir des interfaces graphiques	Mettre en œuvre les technologies XML permettant de concevoir des interfaces graphiques

Signature stagiaire

Partie à remplir sur la formation

Formateur : Brigitte Brigitte

Validation de la progression pédagogique : Oui Non

Outils pédagogiques utilisés sur le stage pour l'évaluation des acquis

Exercices Pratiques Quiz Mise en application

Signature intervenant

L'écriture des connaissances à l'issue de l'expérimentation et dans le temps. N'hésitez pas à construire un plan d'action avec votre formateur pour appuyer dans votre contact professionnel les acquis dans et autour des travaux pendant la session. L'écrit de votre formation sera alors optimal et vous permettra de débloquer dans le durée des compétences pleinement opérationnelles.

ORSYS Formative, la branche Formative de l'Institut ORSYS - Tél : 01 47 73 73 73 - Email : info@orsys.fr - www.orsys.fr

La Grande Arche - Paris Nord
93044 PLEIN LA DEFENSE
Tél : +33 (0) 1 47 73 73 73
Fax : +33 (0) 1 47 73 73 73
Site : www.orsys.fr
SAS au capital de 50 000 000 €
RCS Nanterre 5097 462 741 000 0018
N° TVA CE FR 45 482 741 180
SIRET 5097 462 741 180

SAS ORGANISATION IEQALE
Service Formation
305 Chemin de la Formation
Avenue d'Italie
75011 PARIS

A l'attention de : Mme Bonieure Stéphanie
Paris, le 15 Juin 2018

Attestation d'Assidue Fin de Formation

Monsieur,

Nous vous confirmons que **Monsieur PAF Hector** a bien assisté à la session de formation :
Technologies XML, conception, mise en œuvre
du 05/06/18 au 08/06/18 durée : 28 heures

Objectifs pédagogiques de la formation

Objectifs	Résultat de l'évaluation des acquis (avant de la fin de l'évaluation du stagiaire)
Créer des documents XML valides et bien formés	Créer des documents XML valides et bien formés
Parler des documents XML	Parler des documents XML
Générer des documents XML formés via des transformations XSL-T et XSL-FO	Générer des documents XML formés via des transformations XSL-T et XSL-FO
Découvrir les technologies XML à la base des échanges de données	Découvrir les technologies XML à la base des échanges de données
Comprendre le positionnement du XML par rapport aux bases de données	Comprendre le positionnement du XML par rapport aux bases de données
Découvrir les différents protocoles de sécurisation XML	Découvrir les différents protocoles de sécurisation XML
Découvrir les technologies XML permettant de concevoir des interfaces graphiques	Découvrir les technologies XML permettant de concevoir des interfaces graphiques

Formateur : BRIGITTE BRIGITTE
Validation conforme de la progression pédagogique du stagiaire Oui Non
Outils pédagogiques utilisés : Exercices pratiques Quiz Mise en application

Nature de l'action de formation

Acquisition, entretien ou perfectionnement des connaissances
 Formation professionnelle
 Formation post-professionnelle

Adaptation et développement des compétences
 Promotion professionnelle
 Validation des acquis

Nous sommes à votre disposition pour toute information complémentaire et vous prions d'agréer, Madame, nos Salutations les meilleures.

Service inscriptions
inscriptions@orsys.fr

CONTACTS

Marine BRIEL

Responsable des OPCA et des Branches Professionnelles

Tél. : 01 49 07 88 19

Mail : mbriel@orsys.fr