

Formation Plan d'action commercial et prospection pour une agence Web locale ou ESN

■ Durée :	5 jours (35 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	1 475,00 € (standard) 1 180,00 € (remisé)
■ Public :	Alternant(e) se destinant à exercer des fonctions commerciales
■ Pré-requis :	
■ Objectifs :	Mettre en pratique les apports théoriques dispensés durant les actions de formation sur des cas réels proposés par l'entreprise
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	<ul style="list-style-type: none">• Formation synchrone en présentiel et distanciel.• Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum.• Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat.• Un formateur expert.
■ Modalités d'évaluation :	<ul style="list-style-type: none">• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation.• Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation.• Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques.• Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
■ Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ Référence :	MIS102270-F
■ Note de satisfaction des participants:	4,65 / 5
■ Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73

■ Modalités d'accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr , moncompteformation.gouv.fr , maformation.fr , etc.) ou en appelant au standard.
■ Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
■ Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr , nous étudierons ensemble vos besoins

Définir les objectifs du plan d'action commerciale et prioriser

Définir les indicateurs de performance et de suivi

Choisir les acteurs et attribuer les rôles

Formaliser un planning adapté

Rédiger le plan d'action commerciale avec les outils adaptés

Réaliser tout ou partie du plan d'action commerciale

Analyser , tirer des conclusions et des préconisations