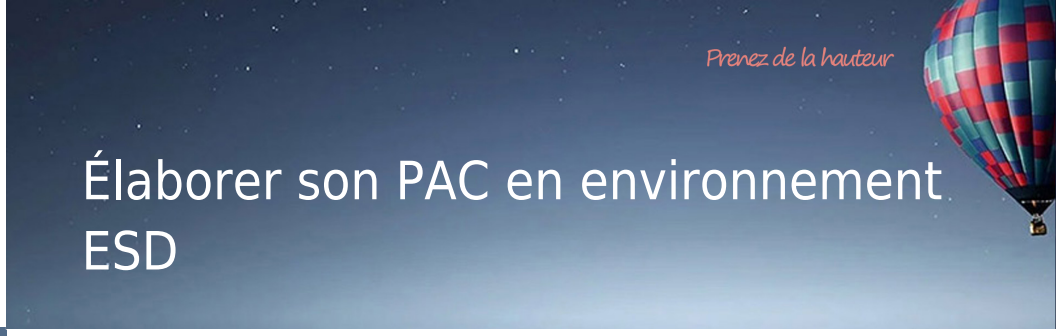
ATOUT MAJEUR
CONSEIL | FORMATION



Élaborer son PAC en environnement ESD

Durée de la formation :
5 jours (35h)

Horaires de formation
08h45 – 12h30 / 13h45 – 17h00

Pré-requis
Maitrise de la fonction commerciale itinérante en environnement industriel.

Public visé
Commerciaux et chefs de vente

Objectifs et compétences visées
Améliorer ses performances commerciales par un meilleur ciblage. Elaborer son propre PAC. Quantifier son marché ESD

Organisation
Formation animée en présentiel et distanciel. Groupe de 3 à 8 personnes. Emargement signée par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.

Le formateur
La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.

Moyens techniques et pédagogiques
Alternance entre théorie et pratique. De nombreux outils sont remis aux participants. Mise à disposition d'une salle équipée. Support de cours.

Validation des acquis et attestation
Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées. Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

Délai d'accès : 1 jour ouvré avant la date de début de la formation.

Module 1 : Synthèse et analyse
La mise en place d'un PAC passe d'abord par l'analyse des forces et faiblesses
La potentialité de chacun
Leur champ de progression métier
Leur champ de progression affectif
Utilisation d'un outil de qualification

Module 2 : Analyse du potentiel de vente
Analyser le potentiel de vente de votre entreprise et faire un bilan des axes de travail
Utilisation d'un outil logiciel qui va permettre de faire une synthèse des points à améliorer.
Analyse segmentée du marché
Découpage des territoires
Croisement produit/client

Module 3 : Création du PAC
Comment créer un PAC cohérent en fonction du savoir-faire et de l'équipe en place
Définition de territoire et de secteur
Analyse quantitative des actions déjà réalisées
Projection des potentialités
Organisation du PAC général
Organisation du PAC individuel
Méthodologie de mesure des actions
Mise en place des outils d'évaluation
Quels outils pour suivre le PAC
La réalisation et le suivi des prévisions Utiliser les prévisions comme outil de pilotage

Module 4 : Environnement ESD
Analyser par région les cibles du marché ESD et cartographier les besoins par typologie
Construire une méthode d'approche en fonction des besoins ESD
Identifier les moyens marketing en fonction des clbles : approche directe ou indirecte, canaux de distribution, approche numérique, etc....
Identifier par segment les concurrents régionaux et nationaux

Pour vous inscrire
04.78.14.19.19
contact@atoutmajeur-ra.com / www.atoutmajeurlyon.com
(Mise à jour : 10-2026)