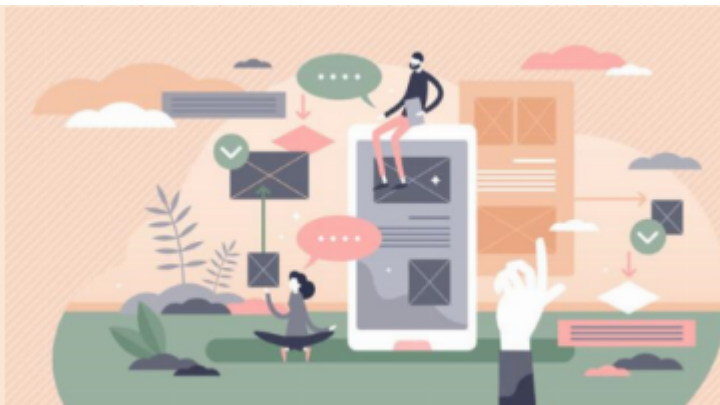


Formations "Métiers"

Construire son Plan d'Action Commercial (PAC) - Greta-CFA Alpes Provence



Dans un contexte de réduction des financements publics, le réseau s'engage à développer les ressources privées en renforçant ses actions commerciales auprès des entreprises. Il est nécessaire de professionnaliser les acteurs intervenant dans la démarche commerciale du réseau FORPRO.

Public visé

Conseillers en Formation Professionnelle

Prérequis

Aucun

Objectifs pédagogiques

Former les CFP à élaborer une stratégie commerciale efficace pour valoriser et vendre leur offre de formation

- Établir son diagnostic commercial
- Identifier les meilleures cibles de clients
- Définir, mettre en œuvre et évaluer les actions directrices de sa politique commerciale

Modalités de formation



Présentiel

- **Format** : Présentiel.
- **Dates** : 11 septembre et 9 octobre 2025
- **Durée estimée** : 14h.
- **Format** : 2 journées non consécutives
- **Supports** : fournis en version numérique
- **Lieu** : Greta Alpes Provence, Lycée Dominique Villars, Place de Verdun, 05000 GAP

- **Horaires de la formation** : 9h30 - 17h30

Matériels pédagogiques personnels conseillés

Un ordinateur (préférentiellement celui utilisé dans le cadre de vos activités professionnelles)

Contenu détaillé de la formation

Les enjeux de la construction du PAC

- Identifier les leviers de différenciation permettant de positionner leur offre dans un environnement concurrentiel ;
- Mobiliser les acteurs du GRETA-CFA autour d'une stratégie commune, en clarifiant les finalités du PAC et en assurant la cohérence des actions à tous les niveaux

Réaliser un bilan de l'existant

- Centraliser les indicateurs disponibles
- Analyser sa zone, sa région, ses cibles commercialesPrendre la photo de sa situation dans son environnement concurrentiel (renseigner la trame Domaines d'activité stratégique)
- Prendre la photo de sa situation dans son environnement concurrentiel (renseigner la trame Domaines d'activité stratégique)

Choisir ses actions prioritaires et rédiger la trame de son PAC

- Déterminer des orientations commerciales stratégiques adaptées à leurs marchés et gammes de produits ;
- Structurer un PAC efficace, en identifiant les actions prioritaires et les leviers commerciaux pertinents ;
- Planifier les actions dans le temps selon des échéances réalistes et des ressources disponibles ;
- Définir des indicateurs de suivi pour mesurer l'impact et ajuster les actions ;
- Assurer un pilotage régulier du PAC pour garantir sa performance et sa cohérence avec les objectifs de l'organisation.

Animation de la formation

La formation alterne des éléments théoriques et des séquences interactives.

Il s'agit d'une formation action : les cas réels des participants servent de base aux travaux (éléments du catalogue de formation, profils types de clients abordés, données commerciales disponibles etc.). Adaptation de la formation au contexte réel du GRETA-CFA.

Formateur-trice

Prestataire

Moyens d'évaluation mis en œuvre et suivi

Une attestation des acquis de formation est délivrée aux participant-e-s à l'issue de la session à laquelle ils / elles ont participé.

Modalités d'inscription

Les demandes d'inscription sont à communiquer en cliquant sur le bouton "S'inscrire" qui apparaît sur cette page de présentation lorsqu'une ou plusieurs sessions sont programmées.

Une demande de validation sera automatiquement adressée à vos responsables. Après validation de leur part, vous serez informé-e par courriel de votre inscription définitive.

Tarif

Cette formation est prise en charge dans le cadre du plan de formation de la structure qui vous emploie et est financée par le [Fonds académique de mutualisation \(FAM\)](#).

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Pour plus d'informations prendre contact avec le référent PSH du GIP-FCIP : contact.pfr@ac-aix-marseille.fr