

Un modèle de plan d'action est plus axé sur les objectifs qu'on veut atteindre dans une entreprise ou dans un projet d'entreprise. Alors que le plan d'action commercial est plutôt axé sur les stratégies à suivre pour atteindre ces objectifs.

MODÈLE DE PLAN D'ACTION : DE QUOI S'AGIT-IL ?

C'est un ensemble d'actions mis en œuvre pour atteindre ou à dépasser un certain nombre d'objectifs. Le tableau de plan d'action doit être rédigé suite à un processus d'audits et de consultation avec l'équipe commerciale, afin que chacun des intervenants puisse s'aligner sur les étapes à suivre pour atteindre les objectifs de l'entreprise. Pour élaborer et exécuter un modèle de plan d'action, il est préférable de se faire accompagner par un consultant expert dans le domaine, afin de vous guider dans chacune des étapes du plan.

Un plan d'action commercial est un document qui est généralement établi lorsqu'une entreprise veut définir la voie à suivre pour atteindre ses objectifs de vente. Pour que ce document puisse être suffisamment utile, il doit contenir un bon nombre d'informations : les objectifs, les stratégies, le marché cible et les éventuels obstacles qui peuvent surgir en cours de route.

Un modèle de plan d'action ne peut être valable que durant une période limitée, c'est-à-dire qu'il ne pourra pas être appliqué durant toute la vie de l'entreprise. En ce sens, un tableau de plan d'action est applicable pour une période déterminée et doit être renouvelé selon l'évolution des besoins de l'entreprise à chacune des étapes de sa croissance.

UN PLAN D'ACTION COMMERCIAL EN PLUSIEURS ÉTAPES :

1. Déterminer vos objectifs

Bien que le modèle de plan d'action doive décrire les points essentiels, c'est la nature des stratégies qui seront utilisées pour atteindre les objectifs, qui permet à un plan d'être réellement fonctionnel.

En effet, pour que vos objectifs puissent devenir une réalité, vous devez prendre conscience des différentes étapes à suivre et vous prendre toutes les mesures nécessaires, en tenant compte des éventuelles complications qui peuvent représenter des obstacles à franchir.

Les objectifs d'un modèle de plan d'action sont toujours liés aux besoins propres à chaque entreprise, mais ils doivent toujours être bien précis. Par ailleurs, vous pouvez vous servir de données de référence (une sorte d'historique ou d'un ancien plan) pour vous aider dans la définition des objectifs de l'entreprise de manière précise. Si les objectifs visent les mêmes résultats qui ont été déjà obtenus auparavant, il n'est pas nécessaire de prendre des mesures différentes.

Les objectifs d'un tableau de plan d'action commercial peuvent être plus au moins nombreux, en fonction du secteur d'activité et de la taille de l'entreprise. Quoi qu'il en soit, ils doivent être bien clairs, concis et surtout calculables. À cet effet, il ne faut pas oublier que vous ne pouvez pas suivre un modèle de plan d'action sans déterminer ce que vous voulez réaliser et dans combien de temps vous voulez le réaliser.

2. Analyser votre marché cible

À ce stade, il est fort probable que vous ayez déjà défini votre marché cible, à moins que le plan que vous souhaitez élaborer, concerne un nouveau produit ou service ou que vous souhaitez pénétrer un nouveau marché. Le fait de connaître le type de clients qui peuvent avoir besoin de votre produit ou service, vous permet de mettre au point une stratégie adaptée. Parfois, votre produit ou service peut être irréprochable, mais si vous ne connaissez pas les clients potentiels, il vous sera bien plus compliqué d'obtenir les résultats convoités.

Le fait d'être à l'affût des dernières actualités dans votre secteur d'activité est un facteur important pour la mise au point d'un modèle de plan d'action efficace. À ce titre, vous pouvez prendre connaissance des tendances et déterminer la bonne stratégie pour en tirer le meilleur profit. Pour vous aider à analyser les besoins de votre marché cible, vous pouvez tenir compte de divers aspects, tels que la nature du marché, les clients ciblés et l'analyse de la concurrence entre autres.

METTRE AU POINT DES STRATÉGIES EFFICACE

Une fois que vos objectifs et votre marché sont bien définis, vous devez réfléchir aux stratégies que vous devez appliquer pour votre modèle de plan d'action. Votre stratégie doit prendre en considération tous les détails et toutes les étapes pour atteindre les objectifs. Un certain nombre d'éléments peuvent changer, vous devez donc bien analyser ces changements, car ils peuvent influencer directement sur vos résultats. Le plus important est de rester prêt pour les changements éventuels et de garder les yeux rivés sur vos objectifs.

Il est très important d'être très précis dans les stratégies utilisées pour pouvoir suivre les actions menées et ajuster votre stratégie en fonction des indicateurs. À ce stade, il est important de se rappeler que même si vous n'avez qu'un nombre limité d'objectifs, cela ne doit pas restreindre le nombre de stratégies que vous pouvez mettre en place. À cet égard, il est possible, voire conseillé de suivre diverses stratégies, en fonction de chaque objectif.

En outre, vous devez assigner des tâches aux collaborateurs pour vous accompagner dans la gestion du modèle de plan d'action commercial, en fonction des stratégies définies pour atteindre vos objectifs. Si vous ne disposez pas d'une équipe de collaborateurs pour vous aider à gérer les tâches nécessaires, vous pouvez faire appel à des consultants externes. Sinon, vos objectifs seront plus difficiles à atteindre.

Établir un calendrier pour votre plan d'action

Un plan d'action efficace doit être bien planifié avec une date de début, une date de fin et des étapes intermédiaires, pour lesquelles il sera nécessaire de connaître : les phases qui nécessitent plus d'efforts et les étapes où vous pourriez avoir besoin d'autres ressources. De plus, il est important de connaître les activités qui dépendent des autres pour leur réalisation, afin que vous puissiez tout prévoir et organiser en fonction des priorités.

Dans le même contexte, il est important que toutes les activités et toutes les étapes de votre modèle de plan d'action soient bien précisées dans un calendrier, afin d'éviter les chevauchements et pour que chacun des intervenants puisse prendre connaissance de ses fonctions et responsabilités. D'ailleurs, un calendrier bien détaillé permet également à chacun de garder un suivi sur les tâches déjà effectuées, ainsi que sur les échéances des tâches en cours et à venir.



Exécution du plan et suivi des résultats

Une fois que toutes les étapes sont bien définies, il est temps de mettre votre modèle de plan d'action en marche. Pour ce faire, il est recommandé de suivre minutieusement toutes les étapes, dans la mesure où cela vous aidera à mettre en place des améliorations pour accélérer la réalisation de vos objectifs. Il est inutile de baisser les bras si vous constatez que tous vos objectifs ne se concrétisent pas comme vous le souhaitiez, puisque vous pouvez simplement penser à perfectionner votre stratégie et adapter votre calendrier.

Aucun modèle de plan d'action commercial ne peut être bien efficace sans un travail de contrôle et de suivi. Dans cette optique, vous devez bien préciser les paramètres que vous devez prendre en considération, afin de mesurer la continuité et la concrétisation de votre plan d'action.

Ainsi, si vous spécifiez des indicateurs tels que le chiffre d'affaires ou le nombre de leads, vos collaborateurs sauront que la performance du plan en dépend et en tiendront compte dans leurs efforts.



A PROPOS D'ABC PORTAGE

Référence du portage salarial en France, nous nous engageons au quotidien pour favoriser le succès de nos consultants dans leurs activités et projets professionnels.



FICHES PRATIQUES

Retrouvez l'ensemble de nos fiches pratiques pour bien débiter son activité de consultant sur [notre site internet](#).

Pour une gestion personnalisée, contactez-nous

Groupe ABC Portage

Paris – Lille – Lyon – Nantes – Marseille – Toulouse – Siège social : 24, rue de Prony – 75017 Paris

Tél : +33 (0) 1 43 80 51 61 – E-Mail : contact@abcportage.fr - www.abcportage.fr