



## PLAN D'ACTION COMMERCIALE – MODELE

Ce modèle peut être adapté à vos besoins spécifiques en modifiant les objectifs, les actions ou les indicateurs.

| Objectif   | Actions à mener   | Responsable                                  | Ressources nécessaires                                      | Échéance         | Indicateurs de performance (KPI)  |
|--|---|--|---|------------------|---|
| Augmenter le chiffre d'affaires de 20 %            | - Lancer une campagne promotionnelle. - Réaliser 50 appels de prospection par semaine.                                  | Responsable commercial<br>Équipe de vente    | Budget marketing<br>Base de données CRM                     | 31 décembre 2025 | - % de croissance des ventes - Taux de conversion des prospects                 |
| Fidéliser 80 % des clients actuels                 | - Mettre en place un programme de fidélité. - Organiser un événement client trimestriel.                                | Responsable fidélisation<br>Équipe marketing | Outils CRM<br>Budget événementiel                           | Juin 2025        | - Taux de rétention des clients - Nombre de participants aux événements         |
| Accroître la notoriété de l'entreprise             | - Augmenter la présence sur les réseaux sociaux (3 publications/semaine). - Collaborer avec 10 influenceurs sectoriels. | Community Manager                            | Logiciels de création graphique<br>Budget pour partenariats | Avril 2025       | - Augmentation des abonnés sur les réseaux sociaux - Engagement par publication |
| Lancer un nouveau produit                          | - Réaliser une étude de marché. - Former l'équipe commerciale au nouveau produit.                                       | Chef de projet<br>Responsable formation      | Budget études<br>Support de formation                       | Septembre 2025   | - Lancement dans les délais - Nombre de formations effectuées                   |
| Améliorer les performances de l'équipe commerciale | - Organiser des sessions de coaching mensuelles. - Installer un nouvel outil CRM.                                       | Responsable RH<br>Responsable IT             | Budget formation<br>Budget logiciels                        | Décembre 2025    | - % de satisfaction des employés - Augmentation des ventes après formation      |

MARIA Conseil – Modèle Plan d'action commerciale