



Mercuri International

Les techniques pour manager les ventes

LES TECHNIQUES POUR MANAGER LES VENTES

OBJECTIF

- **Analyser et gérer les activités commerciales afin d'améliorer les résultats de vente avec le modèle RAC-PASS.**

CONTENU

- **Le modèle RAC-PASS aide à analyser les facteurs qui influencent les résultats commerciaux afin d'élaborer un plan d'action adapté. Il garantit que les résultats obtenus sont alignés avec la politique commerciale de l'entreprise.**
- **Introduction**
Comprendre la méthodologie RPAC-PASS et son application.
- **RPAC – Résultats**
Analyser les indicateurs clés pour évaluer la performance commerciale.
- **RPAC – Portefeuille**
Identifier les forces et faiblesses du portefeuille client.
- **RPAC – Activités**
Optimiser l'efficacité des actions commerciales.
- **RPAC – Compétences**
Développer les compétences clés pour atteindre les objectifs.
- **PASS – Planifier votre avenir**
Construire un plan d'action commercial clair et réaliste.
- **Mise en pratique**
Mettre en œuvre la méthode à travers une étude de cas concrète.

Date de mise à jour : juillet 2026

PRÉREQUIS

Les managers commerciaux et les professionnels de la vente qui souhaitent bénéficier d'une structure claire et efficace pour analyser, mesurer et piloter la performance commerciale.

PUBLIC CIBLE

- Tous les professionnels souhaitant bénéficier d'une structure claire pour analyser, mesurer et piloter la performance commerciale.

DURÉE

- 2 jours (14 heures)

FORMAT

- Présentiel ou distanciel ou 100% digital selon les besoins.

PEDAGOGIE

- La pédagogie repose sur une approche concrète et interactive, basée sur l'application du modèle RAC-PASS à des cas réels pour analyser les résultats, les activités et les compétences, puis élaborer un plan d'action commercial efficace.