

Project Management Strategic Action Plan

This template is 100% editable. Adapt it to your need and capture your audience's attention.

Project Management Action Plan

GOAL

	Date to Begin	Date Due	Resources Required (Staff, Tech, Etc..)	
Responsible				
Department		Mm/dd/yyyy	Mm/dd/yyyy	
		Mm/dd/yyyy due	Mm/dd/yyyy (staff, tech)	• 1 • 2 • 3 • 4
		Mm/dd/yyyy	Mm/dd/yyyy	
	Date to Begin	Date Due	Resources Required (Staff, Tech, Etc..)	

Organisation du Plan d'Actions Commerciales

Le module "Planification et Organisation des Actions Commerciales" est essentiel pour les Négociateurs Technico-Commerciaux. Il vise à développer les compétences nécessaires pour concevoir et exécuter des plans d'actions efficaces, alignés sur les objectifs commerciaux.

ADVANCED

**Strategic Business
Planning**

Introduction à la Planification Commerciale (J1)

Avantages d'une planification stratégique solide.

- vision à long terme
- flexibilité
- adaptabilité dans la planification des actions commerciales.

Techniques de Segmentation

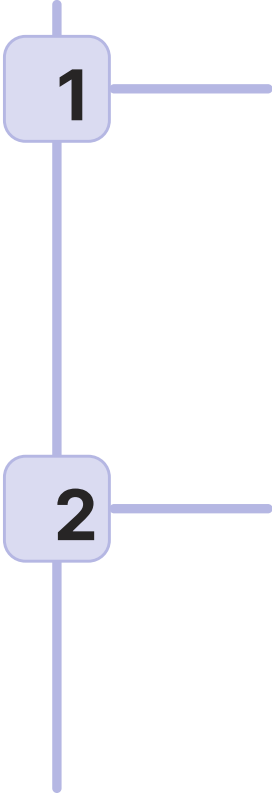
Segmentation Efficace

Les techniques de segmentation permettent d'identifier les différents segments de marché en fonction des besoins et des comportements des clients.

Adaptation Stratégique

Adapter la planification en fonction des segments identifiés garantit une approche ciblée et personnalisée pour chaque clientèle.

Importance du Calendrier dans la Planification



1

Planification Mensuelle, Trimestrielle et Annuelle

La définition de calendriers spécifiques assure une répartition équilibrée des efforts promotionnels tout au long de l'année.

2

Alignement des Actions Commerciales

Aligner les actions commerciales avec les temps forts du marché garantit une maximisation des opportunités de vente.

Atelier Pratique

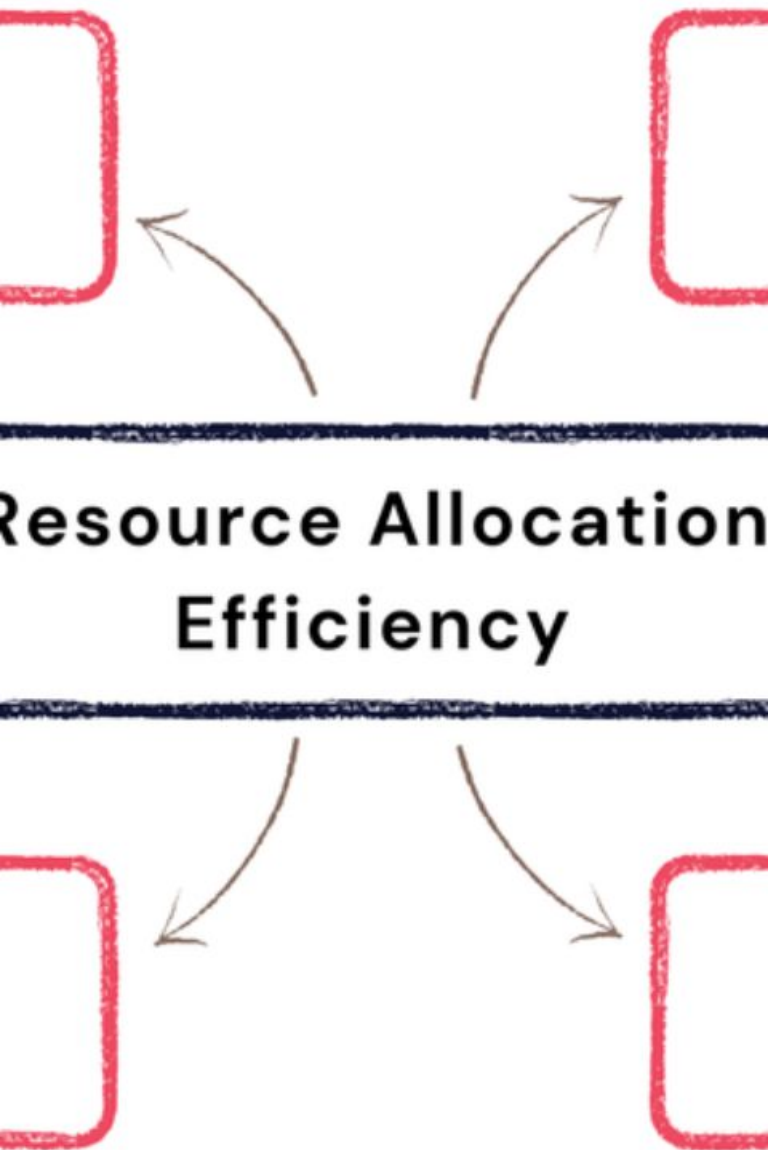
Création d'un Calendrier

Créez un calendrier d'actions commerciales pour un produit spécifique, en vous appuyant sur les principes de planification abordés.

Présentation et Discussion

Présentez et discutez de vos calendriers en groupe, pour favoriser l'échange d'idées et de bonnes pratiques.

Identification des Ressources Nécessaires (J2)



Ressources Financières, Humaines et Technologiques

1

L'identification claire des ressources nécessaires est cruciale pour une exécution efficace des actions commerciales.

Évaluation des Coûts et des Avantages

2

Évaluer les coûts associés à la mise en œuvre des actions commerciales est essentiel pour optimiser le retour sur investissement.

Human resource management (HRM) assists and manages employees throughout the employee lifecycle, from recruiting and training to professional development and retirement benefits. HRM plays a critical role in an organization since they help achieve the organization's goals by creating a positive workplace culture in which employees are aware and follow the rules for the job they perform every day (Faris 2019). If an organization did not have an HRM team, it would fail to accomplish the organizational goals and reduce business performance.

In the case study, the factors contributing to Ngoc's heavy workload are human resource capacity and poor human resource management. As research shows, poor HRM may result in poor commitment, absenteeism, and productivity decline, impacting the company's success (Teigeler 2019). This is proven by the stores' employees leaving in a short period before leaving for better jobs and payment opportunities, forcing the company to deal with faculty shortages and work overburdened. In this situation, the three interrelated factors leading to a shortage of human resource capacity are poor recruitment, inefficient labor division, lack of compensation system for outstanding or long-departed employees, and lack of implementing employee empowerment.

ANALYSIS

Recruitment process

As well known, Ngoc's stores in both HCMC and Danang are undergoing staff shortages. She has constantly been recruiting new workers to replace departing employees while maintaining the smooth operation of operations. In this case, the fact that she urgently needs replacement employees leads her to use recruitment practices such as failing to properly define target employee profiles, not setting clear objectives while hiring, and prioritizing speed over quality (Rongala 2020). In addition, poor recruitment processes can damage qualified employees' commitment and productivity. Upper management employees (president, manager, supervisor) are more neglected than the lower-level employees who may have to shoulder substantial workloads, which they may feel overworked, frustrated, and undervalued in tasks (Marquis, n.d). These factors affect morale, qualified employees may leave the company for a better environment. Therefore, the consequences of poor recruitment or candidates selection include a high level of personnel turnover, and this will affect customer service, reduce productivity, and affect business profitability.

Inefficient labor division cause employee boredom

Managers' role in an organization is to take all responsibility in organizing, planning, and controlling the business system, also dividing tasks appropriately for each employee based on their capabilities (Marquis, n.d). Furthermore, organizations should use labor divisions, in which the work is separated into separate stages or departments, allowing employees to concentrate on their specific tasks (Marquis, 2021). Employees with certain experience should also be put in positions that match their skills in order for them to execute faster and more effectively depending on the complexity of the work (Marquis, n.d). Meanwhile, Ngoc, as a store founder and manager, is controlling the business operation because she fears her less-experienced staff making severe mistakes. To save her business, offering employees an inefficient labor division. This fact is proven by the inefficient work segmentation for twenty full-time employees, she independently covered other

Étude de Cas - Allocation des Ressources

1

Analyse Approfondie

Analysez l'allocation des ressources dans les scénarios réels, en identifiant les domaines d'amélioration potentiels.

2

Proposition d'Ajustements

Proposez des ajustements pour une allocation plus efficace des ressources, mettant en pratique les concepts appris.

Importance du Suivi Continu (J3)

1

Indicateurs de Performance Clés (KPIs)

Comprendre et suivre les KPIs est crucial pour évaluer l'efficacité des actions commerciales et apporter des ajustements si nécessaire.

2

Outils pour le Suivi en Temps Réel

La compréhension des outils de suivi en temps réel permettra aux négociateurs technico-commerciaux d'adapter rapidement leurs stratégies en fonction des résultats obtenus.



Le Rôle du Digital dans la Planification (J4)

► Utilisation des Canaux en Ligne

Pour renforcer les plans d'actions commerciales, en exploitant le potentiel du marketing digital pour atteindre les objectifs de manière plus efficace.

Cas Pratique - Marketing Digital Intégré

Élaboration d'une Campagne

En groupe, élaborez une campagne marketing digitale intégrée au plan d'actions commerciales.

Présentation des Résultats

Les résultats attendus de la campagne seront présentés et discutés en groupe, permettant une rétroaction constructive.



Révision et Optimisation (J5)

Revue Globale du Plan

Reprenez l'ensemble du plan d'actions commerciales, et identifiez les opportunités d'optimisation.

Présentation des Plans

Chacun présente son plan devant le groupe, favorisant les échanges et les recommandations constructives.