

Les 7 étapes pour bâtir un plan de ventes



- 1) Utiliser l'énoncé de mission pour définir les grandes lignes des objectifs de ventes à long terme.
- 2) Établir les objectifs de ventes annuels.
- 3) Définir la clientèle.
- 4) Élaborer des stratégies pour atteindre les objectifs.
- 5) Décider des données à mesurer et faire le suivi des résultats.
- 6) Définir les rôles et les responsabilités.
- 7) Créer le budget du plan de ventes.