

Piloter son activité commerciale

DURÉE

1 jour

TARIF

350€ HT/ personne en inter-entreprises



INFORMATIONS UTILES

PRÉ-REQUIS SOUHAITÉS :

Avoir à piloter l'activité commerciale

VALIDATION :

A la fin de la formation, une attestation de stage est remise à chaque participant

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Acquérir les principes, les méthodes et les outils pour organiser efficacement le travail de votre équipe commerciale.

LE PROGRAMME

Piloter son activité commerciale : les grands indicateurs

La définition des objectifs

Les facteurs clés de succès dans l'atteinte des objectifs

Les 7 conditions de réussite

Les indicateurs de performance : la conquête clients, la fidélisation clients

Les tableaux de bord de pilotage de résultats

Mesurer la satisfaction clients

La définition de la satisfaction client

Les 8 bénéfices de la satisfaction client

Les études de satisfaction

Manager ses collaborateurs

Les spécificités du management commercial : qui sont les vendeurs ?

La notion de performance commerciale

Les caractéristiques d'une équipe qui fonctionne efficacement

Les règles pour maintenir l'esprit d'équipe et la motivation

La méthode DESC ou le recadrage des collaborateurs

DURÉE

1 jour en présentiel

COMPÉTENCES VISÉES

Organiser l'activité commerciale en mettant en œuvre des outils de pilotage qui permettent de mesurer l'atteinte des objets fixés
Manager des commerciaux : performance commerciale, motivation, recadrage

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthode participative avec des exercices effectués en groupe de travail, jeux de rôle, exercices et échanges d'expérience

Animateur

Consultant-formateur spécialisé dans l'organisation et l'activité commerciale

Code de formation C0742