

Le pilotage opérationnel des ventes

Participants

Toute personne animant une équipe commerciale.

Durée : 2 jours.

Prix : 900" ht / personne hors déjeuners et frais de séjour.

Méthodes pédagogiques

- Etude d'un cas concret où chaque participant pilote commercialement une entreprise.
- Exercices en groupe et individuels.
- Apports de connaissances.
- Elaboration d'un plan d'actions personnel par chaque participant.

Objectifs

- Apprendre à agir sur les résultats pour ne plus les subir.
- Comprendre les fondamentaux du pilotage par l'action d'une équipe de vente.
- Déterminer comment transformer les objectifs de résultats en actions.

Contenu de la formation

Les facteurs qui influencent les résultats d'un collaborateur

- Les 3 composantes d'un résultat
- La définition des objectifs en fonction de la politique commerciale de l'entreprise
- Les indicateurs clés
- L'analyse statique et dynamique des ventes

Le poids des actions des commerciaux sur les résultats

- Les critères de quantité
- L'orientation des actions
- Les indicateurs clés de l'activité des commerciaux
- Les liens entre les actions et les résultats

Les compétences des collaborateurs

- Les critères de mesure des compétences
- Les liens entre compétences et actions

La gestion des portefeuilles clients de l'entreprise

- Les différents portefeuilles de l'entreprise
- Les critères de mesure des portefeuilles clients/prospects
- Planifier ses actions en fonction de chaque portefeuille et des objectifs de la politique commerciale

Le plan d'actions

Cette formation s'inscrit dans un cursus comprenant

5 étapes généralistes

- ✓ Le management de proximité
- ✓ Process Communication
 - ✓ L'entretien annuel
 - ✓ La conduite de réunion
- ✓ Les entretiens individuels ponctuels

3 étapes de spécialisation

- ✓ Le pilotage opérationnel des ventes
- ✓ Coacher ses équipes sur le terrain
- ✓ Les entretiens individuels d'actions

Pour vous inscrire ou avoir plus d'informations :

fcastano@adepe.com

Tel : 01 60 13 51 00

www.adepe.com

Les acquis

A l'issue de cette formation, vous savez gérer vos actions commerciales. Vous êtes capable de transformer vos objectifs de ventes en plans d'actions porteurs de résultat en fonction du marché, de la concurrence, de vos clients, comme de la situation de chacun de vos vendeurs.

Vous repartez avec des modèles d'outils pragmatiques.