

2 jours (14 h)

- **Effectif** : Min 3 / max 12 personnes
- **Présentiel**
- **Pré-requis** : Aucun
- **Intervenant** : Partenaires labellisés
- **Tarif** :
 - En intra : **1 600 €^{HT}/jour**
 - Hors frais de mission

Public visé

Responsables ou membres des services commerciaux souhaitant améliorer les ventes ou le management de leurs équipes.

Objectifs pédagogiques

- ▶ Analyser la performance de son équipe et de chacun de ses membres
- ▶ Piloter l'activité commerciale de chacun autour de leur plan d'action commercial (PAC) opérationnel
- ▶ Développer les compétences des membres de son équipe commerciale
- ▶ Élaborer des outils adaptés au suivi de son équipe commerciale
- ▶ Perfectionner sa capacité à réaliser des accompagnements et des coachings
- ▶ Développer sa maîtrise d'une conduite de réunion efficace
- ▶ Construire un plan d'actions et d'animations commerciales

Contenu de la formation

Les bases du management commercial

- ▶ Contexte et moyens
- ▶ Clients et produits/services
- ▶ Prévision et réalisation
- ▶ Ressources et activité
- ▶ Compétences et motivation

Le pilotage commercial (méthodes et processus)

- ▶ Gestion des écarts de résultats
- ▶ Gestion de l'évolution des portefeuilles clients/prospects
- ▶ Gestion de l'activité
- ▶ Gestion des compétences

Les outils du pilotage (finalité, mode d'emploi et support)

- ▶ Les plateformes de ventes
- ▶ Le PAC opérationnel
- ▶ Les points de pilotage de l'activité
- ▶ Les points de progrès
- ▶ L'accompagnement et le coaching
- ▶ Les réunions
- ▶ Le PAM (plan d'action managérial)

Communication individuelle et collective

- ▶ Les fondements d'une communication managériale réussie
- ▶ La forme et le contenu
- ▶ La finalité et la mise en œuvre



Modalités pédagogiques

Le contenu de la formation peut être adapté et modulé en fonction des besoins et demandes spécifiques des apprenants dans le respect des objectifs de formation visés. Notre programme peut se décliner en INTRA, VISIO et SUR-MESURE.

Évaluation

- ▶ Évaluation formative tout au long de la formation (exercices pratiques)
- ▶ Évaluation des acquis en fin de formation
- ▶ Bilan de satisfaction des stagiaires
- ▶ Attestation de fin de formation