

DURÉE

2 jours (14h)

EFFECTIF

Min. 4 / max. 12 personnes

PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Partenaires labellisés

TARIF

En intra :

- **1 600 € HT/jour**
- Hors frais de mission

En inter :

- **Nous consulter**

Public visé

- Toutes les personnes chargées de la vente au sein de l'entreprise

Objectifs pédagogiques

- Appréhender le potentiel de son secteur pour définir sa stratégie d'actions
- Analyser les forces et les faiblesses de son portefeuille pour mieux agir
- Connaître la structure de son portefeuille pour atteindre les objectifs
- Détecter les potentiels de ses clients et de ses prospects pour se fixer des priorités
- Suivre l'avancement de ses affaires pour mieux anticiper les échéances
- Élaborer son plan de visites annuel en fonction des impératifs de l'entreprise et du potentiel de son portefeuille
- Organiser son activité pour moins la subir et être plus efficient

CONTENU DE LA FORMATION

PROCESSUS DE PILOTAGE DE SON FONDS DE COMMERCE

Les apports théoriques

- Stratégie et tactique (éléments à prendre en compte pour une gestion optimale)
- Méthode d'analyse d'un portefeuille
 - PARETO (règles des 80/20)
 - POTENTIEL (CA possible)
 - Classement ABC (classement client)
 - Qualité de la Relation Client (QRC)
- Méthode d'analyse et de suivi des prospects

La mise en pratique

- Analyse de son portefeuille (risques, opportunités et menaces)
- Évaluation des potentiels de son portefeuille
- Définition de la stratégie et des axes prioritaires

PROCESSUS DE PILOTAGE DE SON ACTIVITÉ

Les apports théoriques

- Les 3 dimensions d'une activité
- Les différents modes de répartition de l'activité
- Élaboration d'un plan d'action opérationnel

La mise en pratique

- Définition des prévisions de résultats
- Chiffrage des activités nécessaires
- Élaboration du tableau de charges
- Classement des priorités
- Planification des visites clients et prospects
- Mise en place des outils de suivi et de contrôle

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