

Durée : 2 jours.

Public :

Responsables régionaux, districts managers, chefs d'équipe, managers commerciaux souhaitant maîtriser et déployer efficacement une stratégie commerciale pour accroître les résultats. Dernière MAJ : Avril 2024

Objectifs :

Accroître la réussite de la mission de management et acquérir de nouvelles compétences pour renforcer son potentiel et amener son équipe vers la performance.

Pré-requis :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation si ce n'est être en situation de management.

Méthodes :

Le stagiaire confronte son expérience personnelle aux principes enseignés et améliore ses points faibles lors de mises en situation. Formation opérationnelle illustrée par de nombreux exemples issus de cas réels.

Evaluation :

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire. Dernière MAJ : Avril 2024

S'approprier la stratégie de l'entreprise

Connaître et comprendre la stratégie de l'entreprise
Définir sa zone de responsabilité
Poser les fondamentaux : les 5P du marketing mix segmentation
Cible, positionnement et ressources nécessaires

Analyse et diagnostic

Comprendre les faits significatifs par segment de marché, par segment de clientèle
Analyse du portefeuille client
Les forces et faiblesses de l'équipe commerciale : organisation, ratios, plan de vente
Etudier la concurrence
Construire la matrice SWOT par secteur de vente : sécuriser, renforcer ou développer

Définir et formaliser le plan d'action commercial

Définir les axes prioritaires
Concevoir le plan des actions par segments de marché et selon les typologies « clients »
Elaborer un plan de charge en adéquation avec les objectifs globaux de l'entreprise et des besoins du marché
Mettre en place des actions concrètes qui serviront le résultat
Ouvrir le champ des recommandations au-delà des axes classiques : le CA, les opérations commando, les actions de formation, le recrutement de profils spécifiques...
Fixer des échéances et les dead lines
Présenter et faire valider le PAC
Communiquer les chiffres et partager l'information pour progresser
Décider des orientations à prendre : consolider les forces, sécuriser les menaces, transformer les faiblesses en forces

Piloter les performances

Savoir interpréter les chiffres
Identifier les facteurs clés de succès, les indicateurs et ratios d'activité
Objectifs SMART
Adapter sa stratégie d'équipe aux compétences individuelles
Déterminer la partie variable de la rémunération des vendeurs en fonction de la répartition des efforts et des objectifs atteints

Animer en motivant

Le challenge, le concours
Les 5 sources de motivation
Savoir communiquer son envie de réussir
L'entretien de motivation et de recadrage

L'accompagnement gagnant

Détecter les difficultés de vos équipes
Planifier ses actions pour une meilleure efficacité
Réaliser l'accompagnement
L'autonomie : source de réussite

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

Délais d'accès : Nous contacter.

Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicapés nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.