



PILOTER VOTRE ACTION COMMERCIALE AU QUOTIDIEN

CONSTAT :

Le Manager d'équipes commerciales doit "piloter" ses collaborateurs en utilisant des techniques individuelles et collectives de management. Il doit prévoir, organiser, animer, contrôler, et mettre en place des actions correctives. Il doit donc posséder des informations sûres et en temps réel.

OBJECTIF :

Par cette formation, le Manager commercial acquiert :

- Une méthode complète d'organisation aussi de ses équipes que des actions à mener
- La maîtrise d'un outil devenu indispensable : Le logiciel "Customer Relation Management" pour une gestion rigoureuse de la Relation Client

POPULATION CONCERNEE :

Les Directeurs et membres de l'encadrement commercial.

PRINCIPAUX THEMES ETUDIES :

Recruter et rémunérer ses commerciaux
Comprendre le processus "achat-vente" et la relation "client - entreprise"
Analyser l'activité des équipes commerciales et définir des axes de progrès
Organiser l'activité commerciale, la prospection, la productivité
Mobiliser ses équipes vers des objectifs partagés
Fidéliser sa clientèle
Maîtriser l'outil "CMR*" et en tirer tous les avantages

METHODE PÉDAGOGIQUE

Travaux en sous-groupes. Echanges d'expériences. Présentation d'outils.
Méthode comportant des jeux de rôles filmés, enregistrés, analysés et commentés.

DURÉ RECOMMANDÉE :

2 sessions de 2 jours espacées d'un mois pour permettre une 1^{ère} application puis lors de la 2^{ème} session un échange d'expériences.