

Durée

1,5 jours

Lieu

Sur site ou en visio

Intervenant

Formateur expert
Commercial et Achat

Conditions

Nous consulter

Public

Managers équipe
commerciale – Dirigeant
PME

Prérequis

Fondamentaux vente

Délais d'accès

15 jours

Méthode utilisée

- ✓ Apports théoriques
- ✓ Mises en pratique

Evaluation

- ✓ Autoévaluation des compétences en début
- ✓ Quiz d'évaluation en fin

Tarif

Sur demande

JOUR 1 (1 journée)

STRUCTURER ET FORMALISER L'ACTIVITE COMMERCIALE

- **Décliner la stratégie commerciale en objectifs :**
 - Comprendre les enjeux de la stratégie commerciale d'entreprise
 - Collecter et analyser les informations de tendance marché
 - Construire le budget commercial (différentes approches)
 - Les objectifs qualitatifs : répartition clients, panier moyen, etc
- **Définir des objectifs individuels et collectifs SMART et les formaliser**
- **Construire un Plan d'Action Collectif (PAC)**
 - Identifier les missions
 - Affecter les missions en fonction des postes et compétences
 - Créer un plan d'action collectif -PAC-
 - Identifier les conditions de réussite et moyens nécessaires

JOUR 2 (1/2 journée)

PILOTER L'ACTIVITE COMMERCIALE ET RENDRE COMPTE

Mesurer l'atteinte des objectifs

- Définir les indicateurs clefs de mesure des réalisations
- Identifier les indicateurs nécessaires aux acteurs externes (Direction, Service Marketing, Comptabilité...)
- Définir le rythme d'analyse des différents indicateurs
- Planifier et structurer des réunions de suivi des objectifs avec les commerciaux
- Créer des outils de reporting simple
- Identifier les écarts objectifs/réalisé et savoir les expliquer
- Présenter les résultats d'analyse d'activité

