

Organiser sa semaine commerciale

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCML0415



adhara.fr

Objectifs

Elaborer un planning d'activités commerciales en correspondance avec son environnement. Optimiser son temps, ses actions commerciales tout au long de la semaine. Mesurer l'efficacité des actions et rendre compte de ses résultats commerciaux.

Participants

Commerciaux, chargés de relation clients, ingénieurs d'affaires ou toute personne en charge de l'organisation d'une activité commerciale.

Prérequis

Pas de prérequis spécifique pour cette formation. Une expérience commerciale favorisera la bonne compréhension des concepts abordés.

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en œuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Remarques

Certification

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assuré par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Un contact téléphonique est systématiquement établi avec le stagiaire ou la personne chargée de son inscription afin de définir le positionnement. Si besoin, un questionnaire est adressé pour valider les prérequis en correspondance et obtenir toute précision nécessaire permettant l'adaptation de l'action. Durant la formation, des exercices individuels et collectifs sont proposés pour évaluer et valider les acquis du stagiaire. La feuille d'émargement signée par demi-journée ainsi que l'évaluation des acquis sont adressées avec la facture.

Programme

Organiser sa semaine commerciale

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCML0415



adhara.fr

Déterminer les éléments impactant l'activité commerciale

Prospection et/ou fidélisation
Périmètre géographique d'intervention
Challenges commerciaux internes à l'entreprise
Saisonnalité des activités clients
Processus d'achats, logique budgétaire

Définir les actions prioritaires du plan d'actions commerciales

Détermination des critères de priorisation des actions
Construction d'un planning d'activité

Optimiser la gestion de son activité commerciale

Organisation optimale de ses déplacements clients/prospects
Optimisation des opportunités de contacts

Rendre compte de son activité commerciale

Rédaction des rapports d'activité
Choix des indicateurs de résultats commerciaux
Définition de la fréquence des mesures
Analyse des résultats et évolution dans le temps
Mise en œuvre d'actions correctrices