

Objectifs

- S'affirmer dans le rôle de manager.
- Améliorer son efficacité et ses compétences en stratégie commerciale.
- Mettre en place une stratégie adaptée dans un environnement précis.
- Mettre en place une équipe compétente et performante.
- Construire un esprit et une cohésion d'équipe.

Contenu pédagogique

INTRODUCTION

Tour de table : présentation des participants, des besoins, rappels des objectifs

1- Stratégie commerciale

- o Diagnostic de situation.
- o Segmentation, ciblage, scoring.
- o Sectorisation, allocation des ressources.
- o Fixation des objectifs.
- o Systèmes de primes.
- o Plan d'action commercial.
- o Mesure et suivi de la performance.

2 - Management de la force de vente

- o La connaissance de soi et de ses collaborateurs.
- o La communication efficace avec son équipe.
- o L'accompagnement terrain et le coaching commercial.
- o Les entretiens.
- o Le recrutement des meilleurs profils.
- o Le plan d'intégration d'un nouveau format.

Modalités Pédagogiques

Présentiel	Distanciel
OUI	OUI

Modalités d'accès & délais d'accès

- ▶ Toutes nos sessions se déclinent en INTER ou INTRA entreprise (sur demande)
- ▶ Inscription toute l'année. Nous vous proposerons des dates de formation le plus tôt possible (en fonction de la période souhaitée, en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur pressenti).

Modalités d'évaluation :

▶ Avant la formation :

Recueil des attentes des participants/entreprise
Recueil des besoins et de cadrage avec le commanditaire

▶ Pendant la formation :

Questionnement tout au long de la formation
Bilan commun le dernier jour
Evaluation de la formation peut se faire sous forme de tests, QCM, quizz mais aussi des études de cas, des mises en situation pour mesurer l'atteinte des objectifs
Évaluation à chaud sur le niveau de satisfaction des participant/e/s

▶ Après la formation :

Evaluation à froid à + 3 mois

Taux satisfaction : 9.5 / 10

Durée : 2 jours (14 h)

(durée indicative & ajustable en fonction des besoins)

Public Visé :

Tous les managers, commerciaux ou les futurs managers commerciaux, les directeurs de marketing, chefs de ventes, dirigeants d'entreprise

Pré requis :

Aucun prérequis

Lieu & dates 2023 :

Saint Paul
Les 30 & 31 mai
Les 6 & 8 novembre
(inscription toute l'année)

Limite d'effectif :

De : 4 à 8 personnes



INTER

1180 € (net de taxes) € /personne

INTRA : nous consulter

Accessibilité :

Nos locaux ne sont pas accessibles PMR.

En cas de handicap, Notre Référent handicap met tout en œuvre pour trouver la solution la plus adaptée à votre situation.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Présentation interactive à l'aide de diapositives animées type PowerPoint
- Exposés théoriques / Etude de cas concrets
- Supports de cours envoyés par mail en fin formation

Dispositifs de suivi & exécution de la formation

Feuille d'émargement par demi-journée

Formateur pressenti

Philippe P.
Issu d'une école de gestion et commerce et certifié FFP (formateur professionnel)
Il a occupé pendant plus de 30 ans des fonctions de responsable régional et directeur commercial dans le domaine du négoce et de l'industrie

Mise à jour le 30/11/2023

INSCRIPTIONS & INFORMATIONS :

☎ 02 62 74 66 52

✉ info@azotformation.com

Siège soc : 39, rue Ary & Marius Leblond

97460 Saint Paul

SIRET n°502 059 769 00054

APE : 8559A

N° déclaration activité : 98.97.03232.97

CFA n° UAI : 9741772H

