

Organiser et développer son activité commerciale

Durée

Participants

Coût

Niveau

Sur devis

Cible

Managers commerciaux, Dirigeants PME-PMI. Toute personne chargée du développement commercial de l'entreprise

Contexte

Adopter un état d'esprit résolument tourné vers le client est aujourd'hui la raison d'être de l'entreprise. Cela impose la nécessité pour les organisations de miser sur leur stratégie commerciale. Elaborer sa stratégie marketing, piloter une activité commerciale, cibler ses actions sont autant de compétences essentielles à la performance commerciale

Objectifs et compétences visées

- Etablir un diagnostic SWOT
- Définir et gérer ses priorités dans le cadre de son activité commerciale commerciale
- Etablir un plan marketing opérationnel
- Co construire un plan d'actions commerciales et une stratégie de veille commerciale
- Installer un changement et des performances durables

Dispositif de suivi et contrôle qualité

Suivi de prestation: signature de fiches de présence par ½ journée
Suivi qualité: Questionnaire à chaud (à l'issue de la formation) et suivi

Modalités pédagogiques

Jeux pédagogiques

Brainstorming

★ ★ ★

Études de cas

★ ★ ★

Feedback

★ ★ ★

Présentiel (locaux client): Brainstorming, études de cas, feedback, accompagnement et coaching

Pas de **distanciel** prévu pour cette formation

Livrables: support de présentation et fiches techniques

Possibilités de personnalisation

Durée et rythme: La formation-accompagnement peut être condensée ou échelonnée selon l'analyse des besoins du client

Exemple de 3 à 12 jours.

Métier: adaptation au métier

Prérequis

Aucun

Programme

- Réunion de préparation : RDV
 - Analyse des besoins du client
 - Audit et analyse de l'organisation et des performances commerciales
- Action /formation
 - Analyser le marché de son secteur commercial
 - Identifier son ADN (forces et faiblesse)
 - Organiser son activité commerciale
 - Proposition et construction du PAC
 - Proposition et construction du plan marketing opérationnel
 - Définir des objectifs de progression

Le suivi

Un accompagnement de suivi personnalisé, formalisé et périodique des actions poursuivies et des résultats obtenus en liaison avec le cadrage et les objectifs fixés