



Devenez le patron de votre secteur

Organisez votre activité et gérez votre temps

Générer plus de résultats sans travailler plus !

- Chaque année vos objectifs de vente sont plus ambitieux. Comment optimiser votre temps actif de vente pour l'investir efficacement sur vos différentes cibles ?
- Ce module vous donne les clés pour optimiser votre organisation commerciale. Vous déclinez vos objectifs en un plan d'actions commercial qui deviendra votre feuille de route personnelle.
- Ainsi, votre organisation personnelle allie réactivité court terme et performance à moyen terme.

Objectif pédagogique

- Evaluer l'ensemble des facteurs qui influencent la performance d'un commercial
- Apprécier son secteur de vente, structurer l'analyse et le suivi de son portefeuille d'affaires et de clients
- Traduire ses objectifs de vente en plan d'actions commercial
- Identifier les compétences à développer pour gagner en efficacité
- Utiliser des outils d'organisation adaptés à ses objectifs et à son environnement

Profil des stagiaires

- Commercial itinérant
- Commercial sédentaire

Pédagogie

- Auto-diagnostic de l'efficacité de l'organisation personnelle en amont
- **Business Simulation** qui met les participants en situation de prise de décision pour développer la performance d'une équipe de vente
- Apport de méthodes, adaptation au contexte des participants, appropriation par la construction de leurs propres outils d'organisation
- Plan de développement personnel en fin de session

Programme



Identifier les facteurs de la performance commerciale

- Différencier les facteurs influençables par le commercial de ceux qui ne le sont pas
- Décomposer le lien Résultats/Activité/Capacités et la vente par objectifs

Construire sa plateforme de vente

- Maîtriser le décalage dans le temps entre les efforts et les résultats
- Les outils nécessaires à l'analyse de votre secteur et au pilotage de votre activité
- Les spécificités de la gestion des clients et de la gestion d'affaires

Planifier son activité commerciale

- Traduire ses objectifs en priorités d'activité commerciale
- Gérer son temps
- Construire son plan d'actions commercial pour équilibrer les résultats à court terme et à moyen terme

Développer son potentiel

- Identifier les connaissances et aptitudes nécessaires dans sa mission
- Analyser ses facteurs de motivation personnels

Influencer sa performance

- Les causes et les remèdes aux principales anomalies de performance

Construire les outils de pilotage de son secteur

- Les outils d'analyse de sa performance
- Le pilotage de son plan d'actions commercial

- **1490 € HT** (pour le parcours qui intègre la formation, le diagnostic amont et les modules e-learning)

- **Durée : 2 jours** • **Dates : voir calendrier joint**

- ☎ **N° Conseil : 03 90 20 55 52**

- **Réf : ICDV09**



Nos conseils

- Pour renforcer votre efficacité en face à face
« **Devenir un vendeur expert** » (p. 43)
- Ce module permet de trouver des solutions très concrètes et pragmatiques pour mieux s'organiser

Votre parcours

Modules e-learning avant :

- Concept Résultats-Activité-Capacités
- Diagnostiquez l'organisation de votre travail et de vos priorités

Modules e-learning après :

- Analysez la performance commerciale
- Construire un plan d'action commercial
- Utiliser les outils pour mieux planifier son travail