



La construction de plans d'actions commerciaux

Pilotez la performance de votre équipe

Devenez le pilote de la performance commerciale

- Les résultats et la motivation de vos commerciaux flanchent ? La mise en œuvre de votre stratégie exige de l'équipe des plans d'actions différents. Prenez les commandes pour faire passer l'équipe à la vitesse supérieure.
- Avec ce module, vous disposerez de la bonne méthode et de la bonne pratique pour piloter votre équipe vers la performance : indicateurs pertinents, implication dans la construction des plans d'actions, entretiens individuels de pilotage de la performance...

Objectif pédagogique

- Construire un plan d'actions commercial pertinent en lien avec la stratégie commerciale
- Faire adhérer vos collaborateurs aux objectifs et aux priorités commerciales
- Structurer les tableaux de bord commerciaux pour analyser la performance commerciale.
- Définir le comportement qui permet de faire adhérer un collaborateur à l'analyse de ses résultats et de son activité ainsi qu'à la mise en place d'un plan d'actions correctif
- Maîtriser les techniques de conduite d'un entretien avec un collaborateur en face à face ou à distance

Profil des stagiaires

- Manager commercial opérationnel d'une équipe de vente itinérante ou sédentaire

Pré-requis

- Formation initiale sur le management des ventes

Pédagogie

- Auto-évaluation en amont de votre pilotage de l'activité
- Analyse vidéo d'entretiens de pilotage d'activité commerciale dans différents contextes
- Mises en situation sur des cas concrets
- Plan de développement personnel en fin de session
- Mémo-pocket et synthèse en clé USB

Programme

Le rôle de pilote d'un manager d'équipe de vente

- Les facteurs qui influencent les résultats
- L'activité commerciale et les capacités individuelles
- Les indicateurs et tableaux de bord du manager

Décliner les objectifs en plan d'actions commercial

- Les composantes du plan d'actions commercial
- L'arbitrage entre les actions moyen terme et court terme
- Passer du combien au comment

Les moments clés de management associés au pilotage

- Faire adhérer l'équipe aux objectifs commerciaux
- Impliquer les collaborateurs dans la construction du plan d'actions commercial
- Définir un suivi adapté

Les indicateurs pour piloter efficacement

- Les indicateurs de résultats, de portefeuille, d'affaires, d'activité commerciale
- Structurer l'analyse de la performance
- Faire adhérer le collaborateur à l'analyse de sa performance

Réussir la construction du plan d'actions individualisé

- Les clés de succès d'un plan d'actions correctif
- Obtenir des engagements durables

Réussir l'entretien de pilotage

- Les règles à respecter
- Les erreurs à éviter
- Les solutions à 5 situations concrètes

- **1310 € HT** (pour la formation)

- **1510 € HT** (pour le parcours qui intègre la formation et l'auto-évaluation avant-après et modules e-learning)

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

- ☎ **N° Conseil : 03 90 20 55 52**

- **Réf : ICDM07**



Nos conseils

- En complément de cette première formation, poursuivez avec « **Renforcez votre leadership** » (p. 21)

Votre parcours

Modules e-learning avant :

- Concept Résultats - Activités - Capacités
- Analyser la performance commerciale

Modules e-learning après :

- Manager le portefeuille client
- Construire un plan d'action commercial
- MI LEAD