



Réussir

dans sa fonction de directeur commercial

Comment exceller dans cette fonction ?

- Vous allez prendre une fonction de direction commerciale ou vous exercez déjà cette fonction, plutôt intuitivement.
- Ce module apporte un panorama complet de vos missions et comment les mettre en œuvre. De la définition de la stratégie commerciale à l'optimisation de la productivité commerciale en passant par l'organisation du management des équipes, vous disposerez des outils pour exceller dans cette fonction.

Objectif pédagogique

- Construire une stratégie commerciale, la décliner en politique commerciale
- Structurer les processus de vente
- Renforcer la complémentarité entre le marketing opérationnel et la force de vente
- Dimensionner ses équipes de vente en fonction des objectifs
- Construire un système d'informations performant
- Structurer l'évaluation et le développement des compétences
- Maîtriser les spécificités de l'encadrement de managers

Profil des stagiaires

- Chef des ventes qui prennent une fonction de direction commerciale
- Directeur commercial qui souhaite mettre à plat ses missions

Pré-requis

- Formation aux techniques du management des ventes

Pédagogie

- Auto-évaluation en amont de vos pratiques et des priorités de l'entreprise
- Apport de méthode
- Travail personnel intersession et partage d'expériences en 3^{ème} journée

Programme

Rôles et missions du directeur commercial

- Les leviers de la performance commerciale, de la stratégie à sa traduction en résultats

Formaliser sa stratégie commerciale

- Les étapes clés de la formalisation d'une stratégie commerciale
- Traduire sa stratégie en politique commerciale, déterminer les priorités client / produit
- Communiquer la stratégie

De la stratégie aux objectifs de vente

- Construire un système d'objectifs cohérent avec la stratégie
- Sélectionner les indicateurs de performance pertinents
- Faire adhérer ses collaborateurs aux objectifs

Segmenter son marché et structurer la démarche commerciale

- Les différentes méthodes de segmentation
- Optimiser la chaîne de valeur commerciale par la démarche processus de vente
- Intégrer les nouvelles technologies dans les processus
- Mettre en place une démarche d'optimisation des processus de vente

Structurer son équipe

- Les outils de dimensionnement de son équipe de vente
- La sélection des indicateurs de performance
- Dynamiser le processus de management
- Faire du développement des compétences un processus permanent

Le comportement du directeur commercial

- Les missions des managers opérationnels de l'équipe de vente
- Organiser son management pour développer la performance des managers opérationnels

- **1790 € HT** (pour la formation et l'auto-évaluation avant-après)

- **Durée : 3 jours** • **Dates : voir calendrier joint**

- ☎ **N° Conseil : 03 90 20 55 52**

- **Réf : ICDM03**



Nos conseils

- Pour approfondir la communication du manager de haut niveau « **Une communication efficace grâce à la Process Communication®** » (p. 19) et « **Affirmez-vous lors de vos prises de parole** » (p. 20)
- Ce séminaire est animé par un consultant expert, spécialisé dans l'accompagnement des dirigeants d'entreprises

Votre parcours

- Accompagnement individuel dans sa prise de fonction par un expert Mercuri International (en option)