

DEVELOPPER UNE FORCE DE VENTE EFFICACE ET PRODUCTIVE

PRÉ REQUIS

Pas de pré requis

Toutes types de structures professionnelles

PUBLIC

Tout public
En intra et inter

Accessibilité aux personnes handicapées

HORAIRES

2 jours – 14 heures
8h00 – 17h00/jours
(Travail personnel non inclus)

TARIF

980 € HT/jour (*hors déplacement et frais annexes*)

INTERVENANT

Sébastien FREIDINGER

NOMBRES STAGIAIRES

Minimum : 1
Maximum : 10

DELAI D'ACCES

1 Mois
Fiche d'inscription envoyé par mail.

OBJECTIFS

- ✓ Rappeler les enjeux d'une bonne motivation au sein de la force de vente
- ✓ Identifier les points de levier pour une force de vente productive
- ✓ Connaître les étapes nécessaires à la construction d'un portefeuille clientèle

PROGRAMME

Les motivations ?

- ✓ Identifier les différents types de motivations
- ✓ Identifier vos propres motivations
- ✓ Proposer des leviers de motivation sur lesquels on doit travailler

Quels sont les bons fondements pour une force de vente performante ?

- ✓ Établir un bon recrutement
- ✓ Développer des outils de travail simple
- ✓ Apporter un éclaircissement des enjeux liés au développement de la force de vente :
 - Dans les responsabilités et missions à accomplir (du Responsable vis-à-vis des commerciaux, de la force de vente vis-à-vis de la direction)
 - Dans l'accompagnement des commerciaux
 - Dans le développement des objectifs CA et marge
- ✓ Déterminer les valeurs fondamentales
- ✓ Maîtriser les produits ou services
- ✓ Devenir de bons solutionneurs de problèmes :
 - Constat et positionnement
 - Causes des problèmes (cause relationnelle, exécutive, organisationnelle)
 - Perspective et analyse pour résoudre les problèmes
- ✓ Comprendre la notion de cycles ou saisons en économie

Développer un portefeuille clientèle :

- ✓ Réussir une prospection : 5 étapes
(Constituer une base de données, préparer une campagne, réaliser le message, gérer les retours et faire le suivi, fidélisation et pont de confiance)
- ✓ Analyser et appliquer le concept SWOT « Forces, faiblesses, opportunités, menaces »

Les éléments défavorables à la croissance d'une force de vente

Les points de croissance d'une force de vente

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Alternances d'exposés théoriques et pratiques.
- ✓ Supports de cours (Power point) en PDF
- ✓ La formation peut être réalisée à distance ou en présentielle

ÉVALUATION

- ✓ Feuilles d'émargement, attestation de stages sous conditions de réussite du QCM
- ✓ Évaluation des connaissances – Évaluation des objectifs