



Pilotage des actions commerciales

(formation en distanciel)

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Managers

Programme de 5 modules (5x90')

Objectif pédagogique :

- . Passer en revue une méthode de pilotage avec les différents leviers à actionner afin d'aider chacun de vos commerciaux à atteindre plus facilement ses objectifs.
- . Examiner la panoplie d'outils permettant de la mettre en œuvre au quotidien.
- . Apprécier les précautions à prendre et les zones de vigilance à surveiller dans sa mise en place.

Un bon pilotage vous garantira que les efforts des commerciaux soient en phase avec leurs objectifs.

Le groupe de 6 participants est connecté à l'aide de Teams ou équivalent.

Programme des 5 modules de la formation :

14 mars 2022 - 09h00 – 10h30 (pause) 11h00 – 12h30

Module 1 : Piloter, c'est analyser les liens de causes à effets

Les résultats par rapport aux objectifs. Le patrimoine clients et son incidence sur les résultats : les 3 dimensions (nombre, potentiel, qualité) et le portefeuille de vente (3 composantes). Les efforts de vente et leur incidence sur le portefeuille de vente et sur le patrimoine clients. Les capacités des commerciaux et leur incidence sur les efforts de vente.

Module 2 : La gestion des affaires et des espérances de résultats

Les étapes clés du process de vente. Comment construire et exploiter une analyse de QRC. Le suivi des affaires en cours. Exemple d'outil.

16 mars 2022 - 09h00 – 10h30 (pause) 11h00 – 12h30

Module 3 : Piloter, c'est définir des priorités

Les précautions à prendre. Elaborer un plan de développement et un plan d'action SMART.

Module 4 : Piloter, c'est identifier les besoins de chaque commercial

Valeur ajoutée et contribution managériale. La dimension engagement et ses deux composantes. Les deux types de compétences à intégrer. Comment diagnostiquer le profil de chacun. Qu'est-ce qu'un D1, D2, D3, D4 ?

18 mars 2022 - 09h00 – 10h30

Module 5 : Piloter, c'est réussir les entretiens individuels d'activité

La structure d'un entretien individuel d'activité. Les règles à respecter avant, pendant et après l'entretien. Simulations.

Pédagogie distancielle employée : Exposés méthodologiques. Exemples commentés et cas concrets. Exercices d'appropriation. Debriefing. Evaluation.

Coût de la formation des 5 modules en distanciel : 650 € HT / pers.

Convention de formation entre le formateur et l'entreprise. Prise en charge possible par votre OPCO. Possibilité de prise en charge par le CIFL sous conditions - *vous renseigner*