

Organiser efficacement son activité commerciale

Victimes d'un effet « nez dans le guidon », les commerciaux prennent peu de recul sur leurs portefeuilles clients. Il en résulte des clients « oubliés », du temps commercial gaspillé et un manque pour leur résultat.

Cette formation leur donne la maîtrise de l'analyse quantitative et qualitative de leur portefeuille. Avec l'acquisition d'une méthodologie pour affiner leurs choix de priorités et d'organisation d'activité, ils apprennent à obtenir une meilleure productivité pour des résultats accrus.

Objectifs de la formation

- Organiser son action hebdomadaire de façon proactive
- Faire le choix de ses priorités d'action
- Obtenir une projection de résultats à courts et moyens termes

À qui s'adresse cette formation ?

Les commerciaux, technico-commerciaux, vendeurs sédentaires.

Durée : 2 jours en présentiel

Participants : les Commerciaux par groupe de 10 maxi

Les points forts de cette formation

Tout au long de la formation, chaque commercial, accompagné par l'animateur travaille sur son portefeuille, ses choix, ses comportements et met en place son propre plan d'action.

Des formateurs experts

Nos consultants formateurs et animateurs sont des experts reconnus dans leur métier. Leur activité, alternance de pilotages d'actions en entreprise et de formations leur procure une grande connaissance des marchés comme des problématiques rencontrées par les forces de vente sur le terrain.

Programme de la formation

1-L'analyse de mon portefeuille

- les typologies de clients (les 20/80)
- les clients à développer

2-L'organisation spatiale

- fréquence de visites par client
- organisation des tournées
- tableau de bord

3- Objectifs qualitatifs

- les produits que je vends au client
- ceux que je pourrais lui vendre en plus
- les objectifs qualitatifs par clients

4- Objectifs quantitatifs

- le potentiel par client
- les objectifs de CA par client
- le nombre de visites par client

5-Validation avec les objectifs globaux

- en chiffre d'affaires
- en nombre de clients nouveaux

Moi, au sein du groupe, je fixe Mes Objectifs Personnels de Progrès et je les présente à mon encadrement