

## FORMATION COMMERCIALE

# Organisez vos activités et gérez votre temps

Rares sont les vendeurs qui savent comment aligner leurs activités et leurs compétences pour garantir leurs résultats avec la stratégie et les objectifs de l'entreprise

Comment développer la capacité de vos représentants à se fixer leurs priorités sur des bases pertinentes et ne pas subir les événements hors de leur contrôle?

Vous êtes un représentant sur la route ou en interne, cette formation vous permettra d'optimiser votre planification commerciale et ainsi gérer efficacement votre temps.

### Objectif pédagogiques :

- Evaluer l'ensemble des facteurs qui influencent la performance d'un représentant.
- Apprécier son secteur de vente, structurer l'analyse et le suivi de son portefeuille d'opportunités et de clients.
- Traduire ses objectifs de vente en plan d'action commercial.
- Identifier les compétences à développer pour gagner en efficacité.
- Utiliser des outils d'organisation adaptés à ses objectifs et à son environnement.

### Programme :

- Identifier les facteurs de la performance commerciale.
- Construire sa plateforme de vente.
- Planifier ses activités commerciales.
- Développer son potentiel.
- Influencer sa performance.

Conclusion et rédaction du plan de développement personnel.

### Levier pédagogiques :

- **Simulation D'affaires** qui met les participants en situation virtuelle de prise de décision pour développer la performance commerciale.
- Introduction de méthodes, adaptation au contexte des participants, appropriation forte **grâce à la construction de leurs propres outils d'organisation et de planification.**

### Modules web (eLearning) : pour permettre une grande souplesse d'apprentissage, avant et après la formation de groupe.

- La vente différenciée.
- Diagnostiquer l'organisation de votre travail et de vos priorités.
- Analyser la performance commerciale.
- Construire un plan d'action commercial.
- Utiliser les outils pour mieux planifier son travail.

**Une série de fiches "Les Essentielles" qui illustrent et synthétisent les concepts.**

### Investissement :

Session publique : \$2,000 +taxes (par participant pour le parcours qui intègre la formation et les modules e-learning, comptant vers l'accréditation annuelle de l'Association Canadienne des Professionnels de la Vente (ACPV).

Session sur mesure en entreprise : sur demande

Contactez nous : [infocanada@mercuri.net](mailto:infocanada@mercuri.net)