

FORMATION GESTION COMMERCIALE

Pilotez la performance de votre équipe commerciale

Devenez le champion de la performance commerciale

Les résultats et la motivation de vos représentants sont à la baisse, aléatoire ... ? La mise en oeuvre de votre stratégie exige de l'équipe des plans d'actions différents, reflétant la situation ?

Avec ce module, vous disposerez de la bonne méthode et de la bonne façon de faire pour diriger, stimuler votre équipe vers la performance attendue : indicateurs pertinents, implication dans la préparation des plans d'actions, entretiens individuels, coaching et ainsi influencer la performance.

Vous êtes gestionnaire commercial, directeur opérationnel d'une équipe de vente, sur le terrain ou à l'interne, cette formation vous permettra de prendre les commandes pour faire passer votre équipe à la vitesse supérieure.

Objectif pédagogiques :

- Construire un plan d'actions commercial pertinent en lien avec la stratégie globale et commerciale .
- Faire adhérer vos collaborateurs aux objectifs et aux priorités commerciales.
- Structurer les tableaux de bord des ventes pour mieux analyser la performance commerciale.
- Définir le comportement qui permet de faire adhérer un collaborateurs à l'analyse de ses résultats et de son activité qu'à la mise en place d'un plan d'actions correctif.
- Maîtriser les techniques de conduite d'un entretien avec un de vos collaborateurs soit en face à face ou à distance.

Levier pédagogiques :

- Auto-évaluation avant la formation sur la gestion de l'activité.
- Analyse video d'entretiens de gestion d'activités commerciale de vos représentants dans différents contextes.
- Mises en situation sur des cas concrets.
- Plan de développement personnel en fin de formation.
- Outils, pense-bête et facteurs de succès remis a chacun

Programme :

- Le rôle de pilote d'un gestionnaire d'équipe de vente.
- Décliner les objectifs en plan d'actions commercial.
- Les moments clés (milestones) de gestion associés au pilotage.
- Les indicateurs de performance (KPI) pour piloter efficacement.
- Réussir l'élaboration d'un plan d'action individualisé.
- Réussir l'entretien de coaching

Investissement:

Session publique de 2 jours : \$2,500 +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