

FORMATION GESTION COMMERCIALE

Les techniques de gestion des ventes du 21^{ème} siècle

Combien de gestionnaires des ventes sont aujourd'hui des "pompiers éteignant les feux" qui subissent et qui n'ont pas une vision claire des activités clés de leur exécution avec leur équipe ?

Parce que la vente évolue avec les nouvelles technologies, gérer une équipe de vente peut-il se faire en utilisant uniquement les méthodes du passé ?

Parce que les résultats ne sont qu'une conséquence de vos activités, donc sur quels leviers le gestionnaire des ventes peut-il agir pour faire réagir et influencer son équipe ?

Vous êtes Directeur commercial, Directeur des ventes, Chef des ventes, ou en situation de le devenir. Cette formation vous permettra de découvrir toutes les règles d'un bon gestionnaire, réactualisées à l'heure des nouvelles technologies.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les 3 missions essentielles du gestionnaire des ventes.
- Faire réaliser le saut de performance que les nouvelles technologies permettent en termes de chiffre d'affaires ou de réduction des coûts commerciaux.
- Intégrer l'apport des nouvelles technologies en terme d'encadrement et de la vision globale des ventes.

Programme

Introduction de la stratégie à l'action.

- De la stratégie aux objectifs.
- Les nouveaux parcours d'achat.
- Aligner les systèmes sur les parcours d'achat.
- Des objectifs de résultats aux portefeuilles de clients et d'affaires.
- Le plan d'action commercial.
- Adapter la gestion selon son équipe et ses membres individuels.
- Les moments de vérité du gestionnaire commercial.

Leviers pédagogiques

- **Autodiagnostic en ligne** : l'Autodiagnostic avant la formation permet aux participants de s'auto-évaluer, prendre conscience des zones d'amélioration. Une fois la formation terminée, il est possible de se mesurer et de valoriser son progrès et les acquis de la formation.
- **Le parcours de formation à distance** permet une grande souplesse d'apprentissage : **se former à son rythme**. Les modules eLearning avant la formation en salle permettent de découvrir en avant-première les nouveaux concepts, et une fois la formation terminée, d'avoir l'opportunité d'approfondir certaines notions plus théoriques. Alors que la formation en salle sera centrée sur l'entraînement pour une meilleure acquisition des méthodes à exploiter sur le terrain.
- **Un cas fictif mais réaliste** met les participants en situation virtuelle de gestion de leur équipe en définissant les plans d'action adaptés et en mesurant ainsi les résultats générés.
- **Livret des participants numérique** : cette formation est accompagnée de sa méthode entièrement rédigée et disponible électroniquement (e-Book) qui est remis aux participants, lisible sur PC et tablettes.

Investissement

Session publique de 2 jours : \$1,999 +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 Intra : sur demande

Contactez nous : infocanada@mercuri.net