



COMMERCIAL

Pilotage force de vente

Objectifs : La plupart des PME équipées d'une force de vente n'ont pas mis en place une organisation méthodique de la gestion commerciale. Or une PME peut développer ses ventes, améliorer le taux de transformation des prospects en clients, raccourcir les durées des cycles de vente, mieux qualifier les affaires/prospects, optimiser sa marge brute en apprenant à diriger sa force de vente efficacement et en optimisant les investissements commerciaux et marketing direct. Savoir exploiter les retours d'informations pour affiner l'outil commercial et le marketing de l'entreprise. Réduire le temps de démarrage d'un commercial nouvellement arrivé dans l'équipe.	
PROGRAMME	
✚ Organiser une force commerciale ✚ Coordonner une force commerciale avec l'entreprise : marketing, direction commerciale, direction générale ✚ Définir et déterminer les différents objectifs de la force commerciale ❖ En entretien : les informations à obtenir pour qualifier le projet et disposer des meilleures chances pour décrocher la commande ❖ Au téléphone : les informations à obtenir ❖ En proposition commerciale : élaboration, présentation, exploitation des informations collectées ❖ Optimiser la marge brute du dossier (vendre au meilleur prix possible) ✚ Tableau de bord : conception, exploitation, analyse ✚ Quels critères, quelles méthodes ? ❖ Informations qualité : comportement gagnant ❖ Fiabilité des prévisions individuelles ❖ Efficacité des outils d'aide à la vente et des investissements marketing et commerciaux ❖ Performances individuelles ❖ Gestion des priorités ❖ Statistiques et analyses ✚ Conduite du changement ✚ Exercices et travaux pratiques ❖ Améliorer le confort de travail des commerciaux et le rendement unitaire ❖ Optimiser les dépenses en prospections, les transformer en investissement	
Personnes concernées : Chef d'entreprise, responsable commercial, directeur, associé.	
Pré requis : Aucun	
PEDAGOGIE	
Le Formateur Très expérimenté dans le pilotage force de vente.	
Parcours pédagogique Mise en place d'une pédagogie interactive, qui favorise l'appropriation des messages par les participants. Elle s'appuie sur la participation de chacun. Les participants sont régulièrement sollicités par <i>des brainstormings ; des jeux de rôles ; des engagements individuels ; nombreux exercices réalisés en équipes.</i>	
Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.	
Tarif Inter entreprise par personne	
4 jours	
1 990 €	
Réf : CO007	

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

Tél : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
Informations, dates de stage et inscriptions sur www.proformalys.com