

Passer votre département commercial en « mode projet » pour en démultiplier la productivité

Objectif : Apporter au département commercial une méthodologie d'optimisation de ses activités et de ses résultats. Valider la compréhension et l'opérationnalité des solutions recommandées	Personnes concernées : Le personnel du département commercial. Pré requis : Aucun
PROGRAMME	PEDAGOGIE
Comment retrouver un fonctionnement du département commercial à la hauteur des objectifs fixés par la Direction Générale ? Un environnement externe plus difficile, des ressources en baisse, une perte des Best Practices commerciales, des personnels surchargés et démotivés, des services ressources (marketing, contrôle de gestion, ...) pas toujours en phase. Les méthodes de management commercial souvent déphasées face à la complexité croissante des politiques à mettre en œuvre pour redéployer les activités. ✚ Les principales problématiques managériales commerciales d'aujourd'hui ❖ Le manager commercial n'a pas toujours su ou pu faire évoluer ses méthodes face à une complexité croissante des politiques à mettre en œuvre pour redéployer ses activités ❖ Les carences majeures : créativité, anticipation et souplesse ❖ les organisations « molles » : approches craintives des problèmes, carences d'information, méthodes faussement participatives qui ne sont plus en phase ni avec les besoins des équipes, ni avec les objectifs de l'entreprise ❖ Le refus du processus de changement commercial : direction déficiente, les erreurs et manques de reporting, pilotage défectueux ou à vue des services ✚ Les organisations et les principales causes de dysfonctionnement ✚ Une fonction managériale commerciale déphasée par rapport aux besoins de l'entreprise et des clients ✚ Les pistes du changement pour le manager ❖ Repositionner son activité en temps que Projet et construire son « Organigramme de Travail » ❖ Introduction à la planification et à la gestion des ressources commerciales ❖ Documentation de son projet, suivi d'avancement et évaluation ❖ Le Management par Projets : agréger les projets dans un portfolio, et réaligner les activités commerciales avec la stratégie de l'entreprise et l'environnement externe	Le Formateur Spécialiste du management et des services commerciaux.  Parcours pédagogique  Acquisition de connaissances par l'expérimentation.  Consolidation des choix opérés.  Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix. Tarif Inter entreprises par personne 3 jours 1 550 € Réf : MA047

Organisme de formation PROFORMALYS – Formations Management partout en France

Formation Mode projet

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
 Toutes les formations Management de notre organisme de formation sur www.proformalys.com