



## PILOTER VOTRE ACTION COMMERCIALE AU QUOTIDIEN

### CONSTAT :

Le Manager d'équipes commerciales doit "piloter" ses collaborateurs en utilisant des techniques individuelles et collectives de management. Il doit prévoir, organiser, animer, contrôler, et mettre en place des actions correctives. Il doit donc posséder des informations sûres et en temps réel.

### OBJECTIF :

Par cette formation, le Manager commercial acquiert :

- Une méthode complète d'organisation aussi de ses équipes que des actions à mener
- La maîtrise d'un outil devenu indispensable : Le logiciel "Customer Relation Management" pour une gestion rigoureuse de la Relation Client

### POPULATION CONCERNEE :

Les Directeurs et membres de l'encadrement commercial.

### PRINCIPAUX THEMES ETUDIES :

Recruter et rémunérer ses commerciaux

Comprendre le processus "achat-vente" et la relation "client - entreprise"

Analyser l'activité des équipes commerciales et définir des axes de progrès

Organiser l'activité commerciale, la prospection, la productivité

Mobiliser ses équipes vers des objectifs partagés

Fidéliser sa clientèle

Maîtriser l'outil "CMR\*" et en tirer tous les avantages

### METHODE PÉDAGOGIQUE

Travaux en sous-groupes. Echanges d'expériences. Présentation d'outils.

Méthode comportant des jeux de rôles filmés, enregistrés, analysés et commentés.

### DURÉ RECOMMANDÉE :

2 sessions de 2 jours espacées d'un mois pour permettre une 1<sup>ère</sup> application puis lors de la 2<sup>ème</sup> session un échange d'expériences.