

PROGRAMME DE FORMATION

FORCE DE VENTE



Partie 1 : Introduction

- Histoire et évolution du métier au sein des entreprises (par taille, secteur d'activité).
- Analyse par rapport au secteur d'activité du stagiaire.

Partie 2 : Le diagnostic commercial

- Présentation de la méthode / Diagnostic commercial croisé dynamique / Analyse des points forts et des points faibles d'une force de vente par critère (selon les points marquants des concurrents, selon les besoins et les demandes des clients du marché).
- Pondération et chiffrage / Mesure des écarts / Réalisation d'un diagnostic commercial.

Partie 3 : La stratégie commerciale

- Les différentes stratégies / Réaction / Action / Influence / Choix selon les stratégies de l'entreprise / Lien entre stratégie commerciale et marketing / Présentation d'exemples.
- Définitions des objectifs commerciaux selon les objectifs de l'entreprise.
- Organiser, gérer et contrôler l'activité commerciale : les outils de gestion (fiches de visite, bilan, rapport d'activité, compte-rendu d'actions, fiches clients, fiches prospects...) / Les outils de mesure d'activité / Le suivi des équipes / La gestion de l'information.

Durée :

1 jour (soit 7 heures).

Objectifs :

- Appréhender les différentes composantes du métier de commercial.
- Mettre en place une stratégie commerciale efficace
- Manager et motiver une force de vente
- Organiser, gérer et contrôler les équipes commerciales.

Public /Pré-requis:

Toute personne voulant améliorer sa force de vente. Questionnaire de positionnement.

Modalités techniques et pédagogiques:

Moyens pédagogiques : Apports théoriques et pratiques, réalisation de simulations.

Mise en situation et corrigé, travail en groupe.

Le rôle du formateur : proposer un apport théorique, transmettre les bons gestes.

Les matériels utilisés : Diaporama, vidéoprojecteur.

Modalités de suivi de l'exécution et d'évaluation du dispositif :

Feuille d'émargement

Exercices d'évaluation tout au long de la formation et synthèse en fin de journée.

Remise d'une attestation de fin de formation.

Modalités d'encadrement :

Cette formation est assurée par un expert dans son domaine... Diplômé(e), Expérimenté(e)...



B AND B PERFORMANCE

Siège Social : 57 Boulevard de Verdun 94120 Fontenay Sous Bois.

Tel : 09 51 51 18 74 - Fax : 09 56 51 18 74 - Tel Commercial: 06 62 30 53 60.

<http://www.bandbperformance.fr>

Siret N°519 061 311 00022 Code NAF 7022Z. Enregistré sous le n°11-94-07763-94 auprès de la préfecture de la région Ile de France