

Manager sa force de vente

Objectifs et intérêts

- ⇒ Acquérir des méthodes concrètes pour planifier, déléguer, exploiter les ressources disponibles
- ⇒ Prendre du recul pour réévaluer ses priorités et celles de son équipe
- ⇒ Améliorer le ratio temps productif/temps improductif pour soi et son équipe

Principaux bénéficiaires

- ⇒ Tout responsable en charge du développement commercial de son entreprise

Notre valeur ajoutée

- ⇒ **Un outil original et éprouvé : la méthode d'Adaptation du Comportement** : Cette méthode permet de mieux se connaître, de mieux comprendre les autres et de mieux communiquer, grâce à un "langage des couleurs" qui évite tout jugement de valeur. Son fondement est extrêmement solide et sérieux dans ses sources, car basé sur les études de Jung et Marston dont les travaux font référence en matière d'analyse comportementale. Toutefois, son application pratique est d'une remarquable simplicité et d'une grande efficacité.
- ⇒ **Une pédagogie active** : Très interactives, nos formations alternent sessions théoriques et mises en pratique (études de cas, partages d'expériences, exercices pratiques, etc.)
- ⇒ **Une adaptation à votre contexte** : nous adaptons nos formations aux particularités de vos équipes, de votre organisation et de vos marchés.
- ⇒ **Des formateurs expérimentés** : Nos formateurs ont de très riches expériences dans la gestion et le management commercial et sont tous, également, Conseils en Entreprises. Ils sont donc, très sensibilisés à la nécessité d'apporter des solutions pratiques et concrètes, aux attentes des participants.
- ⇒ **Un suivi** : Une formation ne s'arrête pas à la fin du séminaire et un suivi est indispensable, pour aider les participants à appliquer concrètement les points étudiés. Nos prestations incluent donc :
 - ☑ L'accès à une hot-line illimitée (téléphone, mail, fax) pour conseiller dans la mise en pratique.
 - ☑ La tenue de deux "points fixes" de suivi (1 mois et 3 mois après la fin de la formation) afin de faire le bilan de l'intégration des formations.
- ⇒ **Un accompagnement** : Afin de permettre une complète intégration des enseignements, ce séminaire peut être complété par un accompagnement personnalisé et individuel sous forme de conseil opérationnel.

Modalités pratiques

- ⇒ Durée : 14 heures. Groupe idéal : 6 / 8 participants.
- ⇒ Nos honoraires, pour cette formation, sont de 2 .625 Euros HT en formule intra-entreprise. Consultez-nous pour l'adaptation aux besoins de votre société (diagnostic, personnalisation et accompagnement) ainsi que pour connaître les modalités de nos séminaires en formule inter-entreprises.
- ⇒ Tous nos formateurs travaillent dans des organismes dûment enregistrés. Vous trouverez plus d'informations sur le **CTE**, sur www.ctedev.com

| Contenu pédagogique | |
|--|---|
| J 1 | Analyser son équipe |
| <p>1. <u>Evaluer les résultats</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Chiffre d'affaires <input checked="" type="checkbox"/> Analyse statique <input checked="" type="checkbox"/> Analyse dynamique <p>2. <u>Evaluer l'activité</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Quantification des efforts <input checked="" type="checkbox"/> Orientation des efforts (produits, clients, tâches) <input checked="" type="checkbox"/> Capacités (connaissances, aptitudes, motivations) | |
| J 2 | Construire les tableaux de bord, réorienter l'équipe et garantir les résultats |
| <p>1. <u>Choisir les indicateurs</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Pertinents <input checked="" type="checkbox"/> Simples <input checked="" type="checkbox"/> Décalage entre effort et résultats <p>2. <u>Anticiper les actions à mener</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Client par client <input checked="" type="checkbox"/> Prospect par prospect <p>3. <u>Garantir les résultats à court terme</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> En jouant sur les efforts (nombre, orientation, visites) <input checked="" type="checkbox"/> En palliant les faiblesses <p>4. <u>Garantir les résultats à moyen terme</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Entretiens réguliers (règles de fond et de forme) <input checked="" type="checkbox"/> Visites conjointes (pour rester en contact avec l'équipe et le marché) <input checked="" type="checkbox"/> Veiller à la rémunération, promotion, formation, contrôle | |