

## Optimiser l'activité commerciale

**Profil stagiaires :** Manager, commerciaux, directeur

**Modalités de suivi et d'exécution du programme :**

Emergence par demi-journée, attestation de fin de formation, Evaluation globale de la formation par les apprenants, signature du plan de cours.

**Durée :** 2 jours soit 14 heures (modifiable)

**Formateur :** Expert en communication orale. Formateur commercial.

**Objectif :** Positionner son offre, analyser ses processus, mesurer la satisfaction client, définir les plans d'action, construire des outils efficaces pour suivre les résultats et dynamiser son équipe. Optimiser son temps de travail, organisation, rdv, closing. Prendre du recul après ses rendez-vous pour analyses et reports.

**Nb de personnes :** 1 à 6 participants

**Méthode pédagogique :** 80 % pratique & 20% théorique

## CONTENU

### COMPRENDRE ET ANALYSER LA DEMARCHE MARKETING STRATEGIQUE

- Prendre en compte les objectifs de l'entreprise : activités, résultats, ressources, organisation...
- Appréhender le diagnostic interne : forces / faiblesses
- Utiliser les études de marché et l'étude de la concurrence.
- Consolider le diagnostic externe de son activité.
- Clarifier ou faire évoluer le positionnement concurrentiel
- Déterminer une segmentation efficace grâce à l'étude des besoins et motivations.

### ELABORER SA STRATEGIE ET SON PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

- Définir ses choix stratégiques en fonction des ressources humaines et financières
- Intégrer les composantes du Mix Marketing : offre produits/service, prix, réseau de distribution, communication
- Fixer les objectifs collectifs et les règles de répartition des objectifs individuels.
- Construire son Plan d'Actions Commerciales : prospection, fidélisation, actions internes, animation des commerciaux

### DEPLOYER ET PILOTER SON ACTIVITE COMMERCIALE

- Choisir ses indicateurs de suivi
- Planifier les actions en synergie avec les équipes marketing et communication
- Suivre son équipe et piloter les actions commerciales
- Etablir des tableaux de bord adaptés à son équipe