

Pour les entreprises en pleine transformation, les technologies, le marché, ainsi que les attentes des clients imposent de définir la stratégie commerciale avec méthode. Par ailleurs, les objectifs business sont soumis à des tensions fortes. Comment transformer un objectif en plan d'actions ? Comment le mettre en œuvre pour en assurer la réussite ? Cette formation permettra d'acquérir les connaissances nécessaires pour faire les bons choix opérationnels, les appliquer et suivre leur bonne exécution. Un coaching individuel post-formation rend encore plus concrète la valeur pratique de la formation pour une meilleure performance.



OBJECTIFS

- Avoir un schéma directionnel pour mettre en place une stratégie commerciale.
- Appréhender tous les facteurs qui ont une incidence sur le résultat.
- Analyser tous les facteurs influençables pour situer sa performance.
- Etablir ses plans d'actions à l'aide d'outils performants pour suivre dans le temps son activité.
- Evaluer l'ensemble des facteurs qui influencent les résultats commerciaux.
- Apprécier un secteur de vente, structurer l'analyse et le suivi de son portefeuille d'affaires et clients.
- Traduire ses objectifs de vente en plan d'actions commercial.
- Identifier ses propres compétences à développer pour gagner en efficacité.
- Utiliser des outils d'organisation adaptés aux objectifs et aux environnements.

PUBLIC

Tout public en charge de développer une activité commerciale (Managers commerciaux, Dirigeants, Consultants séniors, Directeur...)

PRE-REQUIS

- Il n'y a pas de pré-requis nécessaire pour suivre cette formation.

PROGRAMME

De la stratégie à l'action

- De la mise en œuvre de la stratégie à la définition des objectifs.
- Identifier les facteurs qui sont influençables et ceux qui ne le sont pas.
- Présentation d'un schéma directeur opérationnel d'efficacité.
- Exercice : De manière individuelle, chaque participant apporte des réponses à ces questions afin d'avoir bien à l'esprit les enjeux de leur société et les orientations prioritaires.

Des objectifs de résultats au portefeuille

- De la mise en œuvre de la stratégie à la définition des objectifs.
- Analyser les résultats, définir et vendre les priorités de la politique commerciale.
- Analyser la plateforme client constituée.
- 4 Analyser la plateforme prospect travaillée.
- 5 Analyser la plateforme contact référencée.
- Les pathologies du portefeuille client.
- Le concept de NRC (Nature Relation Client).
- Du portefeuille à l'activité commerciale

Analyse de l'activité commerciale déployée:

- Sur combien de rdv/visites/call.
- Auprès de quel interlocuteur.
- Pour vendre quel produit/service.
- Avec quel discours commercial.
- Pour quels ratios de performance.
- De l'activité commerciale aux ressources
- Le plan d'action commercial

Le Pilotage de l'activité commerciale :

- Sur le portefeuille client.
- Sur le temps à réaliser les tâches.
- Sur le portefeuille affaires.

Sur les ressources.

Exemple d'outils

- Pour mesurer la NRC (Nature de la Relation Client).

A retenir

Durée : **2 jours** soit 14h.
Réf. **CYFSC**

 **01 42 93 52 72**

Dates des sessions

Paris
27/05/2019

Cette formation est également proposée en formule **INTRA-ENTREPRISE.**



Inclus dans cette formation



Coaching Après-COURS

Pendant 30 jours, votre formateur sera disponible pour vous aider. CERTyou s'engage dans la réalisation de vos objectifs.

100%
SATISFACTION
GARANTIE

Votre garantie 100% SATISFACTION

Notre engagement 100% satisfaction vous garantit la plus grande qualité de formation.

Construire et déployer une stratégie commerciale

Formation Management / Développement personnel / Efficacité commerciale



- Pour le suivi de l'activité commerciale.
- Pour le suivi de l'activité commerciale dans le cadre d'une automatisation (CRM).
- Pour le suivi de ses comptes stratégiques : Le Plan de compte.

Horaires, Planning et Déroulement de cette formation

Horaires

- Formation de 9h00 (9h30 le premier jour) à 17h30.
- Deux pauses de 15 minutes le matin et l'après-midi.
- 1 heure de pause déjeuner

DEROULEMENT

- Les horaires de fin de journée sont adaptés en fonction des horaires des trains ou des avions des différents participants.
- Une attestation de suivi de formation vous sera remise en fin de formation.
- Cette formation est organisée pour un maximum de 14 participants.

PROCHAINES FORMATIONS

[Réussir la Certification Gestion de Projet PMP du PMI](#)

[Réussir la Certification PRINCE2 Foundation](#)

[Réussir les Certifications PRINCE2 Foundation et PRINCE2 Practitioner](#)

[Réussir la Certification ITIL Foundation](#)

[Réussir la Certification Agile certifié SCRUM Master](#)

[Réussir les Certifications TOGAF Certified et TOGAF Foundation](#)

Retrouvez cette formation sur notre site :

[Construire et déployer une stratégie commerciale](#)