

PARCOURS AFTER WORK – 3 SESSIONS

Comment générer de nouvelles opportunités commerciales ? ... auprès de prospects ciblés et de clients existants !

Le quotidien pèse sur la mise en œuvre d'une démarche commerciale structurée, organisée, en bonne adéquation avec les objectifs de votre entreprise. Un parcours de 3 sessions en AFTERWORK qui vous permettra d'améliorer votre performance commerciale, par des ateliers concrets et pragmatiques.

SH Consulting vous aide à améliorer vos compétences commerciales.

OBJECTIFS

- **Connaître la dynamique marché/produit.**
- **Savoir construire une stratégie commerciale efficace**, trouver de nouveaux marchés, fixer ses objectifs, bâtir un plan d'actions commerciales et mesurer les résultats.
- **Savoir manager une équipe commerciale**, et suivre son activité.

PUBLIC

- **Personne de fonction managériale ou commerciale.**

PRE-REQUIS

Etre concerné, directement ou indirectement, par la **démarche commerciale**.

AUTRES INFORMATIONS

- Petits groupes 3 à 6 pers.
- Durée Session : 2h30 à partir de 18h30.
- Budget global pour les 3 sessions : 450 € HT (convention de formation possible)
- Dates et lieu : Septembre à Valence ... à préciser

ITINERAIRE PEDAGOGIQUE

- **Session 1**
Axes de Développement & Stratégie Commerciale
 - ✓ **Analyse de la structure de clientèle et des ventes** de produits et/ou de prestations, Catégorisation.
 - ✓ Evaluation des typologies de clientèles (clients et prospects), l'Offre et la Demande.
 - ✓ Choix des Axes de Développement, Objectifs Qualitatifs (Approche commerciale) et Quantitatifs (CA, Marge ...).
- **Session 2**
Process Commercial & Outils Marketing et Commerciaux
 - ✓ **Elaboration des process commerciaux** en fonction des typologies de clientèles ciblées, le Plan d'Actions Commerciales
 - ✓ Choix des différents moyens et outils marketing et commerciaux adaptés : Fichiers et Base de données commerciales, Ressources Humaines affectées (sédentaires ? itinérantes ?), audit des supports de communication commerciale, WEB Marketing, e-mailing, Phoning, Salons, etc. ...
 - ✓ Constructions des Argumentaires, du Guide d'entretien téléphonique (Pitch), tactique de négociation ...
- **Session 3**
Mise en œuvre, Suivi & Optimisation.
 - ✓ Principes de Management de l'équipe commerciale ... réunions commerciales, suivi individuel et collectif, Objectifs des commerciaux et système de rémunération.
 - ✓ Mise en place des outils d'organisation commerciale et de suivi de l'activité commerciale, indicateurs de mesure et tableaux de bord (reporting) / Objectifs d'activités et de résultats.
 - ✓ Veille Marketing et Commerciale, Veille