

**Public concerné**

Dirigeants, Directeurs des ventes, Responsables commerciaux.

**Prérequis**

diriger une entreprise, diriger une équipes de ventes.

**Objectif opérationnel**

Définir une organisation commerciale afin de faire progresser ses équipes dans le but d'augmenter ses résultat.

**Durée**

1 jours (7 heures).

**Objectifs pédagogiques**

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Définir une organisation commerciale adaptée à son activité.
- Mettre en oeuvre l'arrivée d'un collaborateur pour plus d'engagement.
- Construire une organisation équitable pour faire progresser ses collaborateurs.

**Formateur**

Formatrice et commerciale terrain avec + de 17 ans d'expérience commerciale et pratique pédagogique confirmée.

**Lieux**

Dans vos locaux ou en distanciel selon vos besoins.

PROGRAMME Jour 1

1- Le préalable à la montée en puissance d'une équipe de ventes

- Déterminer son chiffre d'affaires à réaliser.
 - Mise au point sur le CA des années précédentes.
 - Etat des lieux du marché.
 - Définition d'un CA à atteindre.
- Définition d'une stratégie commerciale claire.
 - Déterminer sa politique.
 - Définir sa cible.
- Répartition des clients.
 - Définition des règles.
 - Analyse des clients stratégiques.
- La mise en place de bonnes conditions de travail.
 - Travailler en confiance.
 - Travailler de façon responsable.

2- La traçabilité des forces de vente aux quotidien

- L'accueil du collaborateur à la mise en place du poste.
 - Définir des objectifs SMART.
 - Identifier les outils adaptés.
 - Coaché pour rendre autonome.
- Le suivi des indicateurs.
 - Indicateurs de performance.
 - Indicateurs d'efforts.
 - Mise en place de suivi des indicateurs/auto-responsabilisation.
 - Ajustement.
- Communiquer, tracer pour performer.
 - Mise en place de one to one pour anticiper les dérives.
 - Planifier des réunions de groupe à valeur ajoutée.
 - Créer des challenges motivants.
 - Identifier son style de management.

**Méthodes pédagogiques**

En présentiel ou distanciel.

Formation interactive et pratique : apports théoriques, études de cas, mises en situation, échanges de pratiques.

**Modalités d'évaluation**

- Auto-positionnement avant la formation.
- Quiz et mises en situation pour vérifier l'acquisition des compétences.
- Feedback direct du formateur.

**Modalités d'accès**

- Contact direct avec Isabelle Fourzoli ou via formulaire de contact (07 71 60 39 40 - isabelle.fourzoli@motivente.fr).
- Formation possible après analyse des besoins.
- Délai de réponse : sous 3 semaines.

**Accessibilité**

Personnes en situation de handicap : adaptations possibles sur demande.