

DEVENIR ACTEUR DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

La performance commerciale au-delà d'un simple chiffre d'affaires résulte de votre capacité à satisfaire vos clients, via l'adéquation entre votre offre et leurs besoins et attentes mais aussi le pilotage interne de votre organisation.

L'analyse de la performance commerciale en 360 ° permet de mesurer les facteurs clés de réussite (ou d'échec) d'une stratégie commerciale et marketing. Elle englobe autant la capacité de l'entreprise à aligner et de mettre en œuvre sa vision stratégique : Où et Pourquoi ? que sa capacité à réaliser son exécution opérationnelle : Le Comment ?

Les deux sont donc essentielles pour le succès de l'entreprise à long terme.

- *La vision stratégique pour inspirer les employés, les clients, les fournisseurs et les autres parties prenantes. Elle doit être simple, claire, mémorable et motivante.*
- *Une vision stratégique associée à une stratégie commerciale réussie peut aider une entreprise à se différencier de ses concurrents et à atteindre des résultats exceptionnels.*

Cette formation a pour objectif de vous donner les clés et outils afin d'être acteur de votre performance en vous permettant non seulement de bâtir votre vision stratégique par l'étude des axes et opportunités de développement et de performance généraux, mais surtout de traduire vos objectifs de développement en étapes concrètes pour y parvenir.

Ces outils développeront plus concrètement vos aptitudes à :

- *Motiver et piloter vos équipes de vente pour atteindre les objectifs fixés (SMART):*
 - . *par la stratégie commerciale et une vision stratégique comprise de tous.*
 - . *par un plan d'action sectoriel basé sur vos objectifs client (La segmentation clients, le ciblage et priorités d'actions, budgets ...) t*
- *Suivre et communiquer la performance collective et individuelle afin d'adapter vos actions :*
 - . *Soit être en mesure de définir les critères de performance : KPI's.*
 - . *De mettre en place les tableaux de bords de suivi.*
 - . *Animer ses équipes par des points, réunions et séminaires.*

Durée

- 21.00 heures (3.00 jours)

Profils des stagiaires

- Managers ou futurs Managers commerciaux.
- Entrepreneurs qui souhaitent piloter efficacement leur activité commerciale et gagner en efficacité.
- Collaborateurs de TPE, PME en charge du Développement Commercial.

Prérequis

- Aucun prérequis est nécessaire à cette formation.

Objectifs pédagogiques

- Bâtir une vision stratégique et Piloter son Activité Commerciale.
- Développer sa Performance.
- Manager son Equipe en s'appuyant sur les Tableaux de Bord.

Contenu de la formation

BATIR UNE VISION ET STRATEGIE COMMERCIALE CLAIRE, COMPRISE ET EFFICACE POUR SES EQUIPES

- Etats des lieux des outils et supports existants de planification stratégique et de mise en œuvre de la stratégie commerciale.
- Le SWOT.
- La définition de ses objectifs.
- La segmentation de ses clients : Faire une segmentation clients et objectifs associés.
- Créer l'adhésion et la synergie interne et aux équipes terrain à la stratégie d'entreprise.
- Créer le Pourquoi vous, votre entreprise pour vos clients et partenaires.

OUTILS MARKETING ET SUPPORTS DE VENTE POUR LES EQUIPES TERRAIN

- Savoir bâtir les bons supports de vente et offres commerciales.
- Moyens et supports pour atteindre les objectifs commerciaux.
- Réaliser une présentation de l'entreprise efficace pour les clients et les équipes (Pitch...).
- Réaliser un bon argumentaire de vente pour les équipes : CAP – SONCAS.
- Planification des offres commerciales.

PILOTER ET ANIMER : DE LA STRATEGIE COMMERCIALE AU PLAN D'ACTION COMMERCIAL

- Réaliser un plan d'action individuel par vendeur Modèle de PAR « Plan d'action régional ».
- Mise en place de feuille de route et tableau de Bords /KPI de suivi.
- Objectifs SMART.
- Budgéter, décliner les objectifs commerciaux.
- Collectif.
- Individuel.

QUEL TYPE DE MANAGEMENT ADOPTE POUR PILOTER, DEVELOPPER ET ANIMER SES EQUIPES ?

- Management par objectifs pour le développement de l'autonomie, de l'engagement des équipes « Agility Management ».
- Au-delà d'un résultat approche des capacités et dimension humaine de l'équipe.
- Mesure de la performance CRM Vs ERP.
- Définition : Exemple de Suivi de la performance : CRM /ERP.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

L'équipe Pédagogique se compose de M. PAULIN et de ses Collaborateurs Consultants en fonction de leurs domaines de compétences.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Etude de cas concret dans le domaine de la pédagogie, de la communication et de l'animation.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Techniques d'animation sollicitant en permanence l'activité des participants.
- Simulations et Quiz en salle.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Attestation d'assiduité.
- Attestation de stage.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.