

Accompagnement dans la réalisation de projet

| Coaching Commercial



Microsoft Word & Excel
pour les travaux pratiques.

Référence formation : CC026/2011

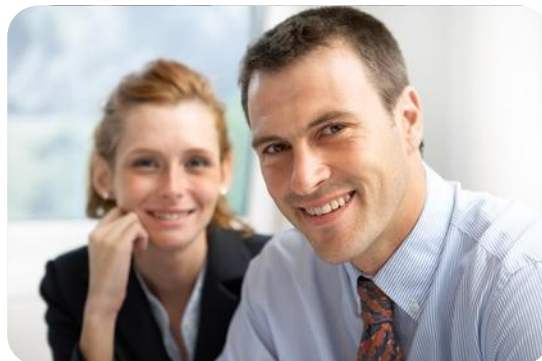
Durée : 3 jours de 7h00

Tarif de la journée (pas de tva) :

Nous contacter

Planning 2012

Nous contacter



[S'inscrire à la formation](#)

contact@adenatis.com

Les + pour l'entreprise

Une formation action sur mesure pour une mise en application immédiate des outils.

Accompagnement dans la réalisation de projet | Coaching Commercial

✕ Niveau de la formation

Initiation

✕ Objectif

L'accompagnement pour plus de performance dans l'atteinte des objectifs commerciaux et la valorisation des compétences individuelles.

✕ Public concerné

Artisans et commerçants, professions libérales, prestataires de service, créateurs ou repreneurs d'entreprise, auto-entrepreneurs, dirigeants ou conjoints collaborateurs, commerciaux, chargés de communication.

✕ Méthode pédagogique

A partir d'un objectif défini et personnalisé, cours théorique, mise en pratique adaptée à chaque participant.

Programme de l'intervention pédagogique

- Mettre en œuvre votre stratégie commerciale. Passer de l'étude de marché au plan marketing, à la mobilisation des forces de ventes et à l'optimisation des performances

- Clarifier et traduire les objectifs stratégiques de l'entreprise en actions commerciales performantes.

- Mobiliser, motiver et animer sa force de vente et créer les conditions optimales du succès de chacun de ses commerciaux.

- Clarifier vos missions, fixer de bons objectifs, mobiliser votre équipe, impliquer chacun, soutenir, observer, évaluer vos commerciaux, gérer la démotivation.

- Comment créer les conditions d'efficacité optimales pour chacun de ses commerciaux, démontrer son exemplarité et son implication dans la vente et la négociation.

L'accompagnement pour plus de performance

- 1- Diagnostiquer la performance de son équipe
- 2- Mesurer les écarts par rapport à une performance optimale
- 3- Mettre en œuvre un plan de progrès
- 4- Accompagner son vendeur sur le parcours de l'autonomie

Adenatis se réserve le droit de modifier ou d'annuler les dates de la formation à tout moment sans justifications particulières.

Adenatis Formation | Raison Sociale : Denis SURGET Formation | 205 allée des Saules
76530 La Bouille – Tél. : 02 35 18 01 00 – contact@adenatis.com – www.adenatis.com

Organisme enregistré sous le N° 2376 02 56 776 auprès du Préfet de la Région Haute – Normandie

SIRET : 411 974 728 00015 APE 8559A - N° TVA Intracommunautaire : FR 5441197472800015

Membre d'une Association agréée par l'Administration fiscale, acceptant à ce titre le règlement des honoraires par chèques libellés à son nom.



CONSEIL & FORMATIONS | Création Sites Web

L'accompagnement pour plus de performance

- A) Analyse de la situation et Audit
définition de la problématique à résoudre et de l'objectif à atteindre.
- B) Les forces et points faibles de l'entreprise et de l'équipe commerciale ou fonctionnelle.
- C) Mise en place d'une Stratégie commerciale et d'une méthode de suivi opérationnel

1_ Diagnostiquer la performance de son équipe

- Mettre en exergue les résultats et les compétences clés.
- Analyser les comportements.
- Détecter les facteurs clés de succès et les dysfonctionnements.

2_ Mesurer les écarts par rapport à une performance optimale

- Tirer profit des indicateurs de résultats quantitatifs : ratios, tableaux de bord.
- Construire ses outils de mesure qualitatifs : la grille de compétences.
- Faire de l'accompagnement-terrain un véritable outil de mesure de la compétence.
- Écouter son vendeur pour analyser les réelles sources de décalage : compétence ou motivation ?

3_ Mettre en œuvre un Plan de Progrès

- utiliser la force de l'émulation collective pour entraîner ses vendeurs ;
- animer un jeu de rôle.
- Négocier le Plan de Progrès du vendeur, s'accorder sur les objectifs, rester souple sur les moyens.

4_ Accompagner son vendeur sur le parcours de l'autonomie

- Organiser le suivi : les points de contact, les entretiens.
- Accompagner sur le terrain pour mesurer le chemin parcouru.
- L'art du feed-back efficace
- Encourager pour motiver durablement

Formulaire d'Inscription

SOCIETE

Nom : CP :

Adresse : Ville :

Tel :

Courriel :

RESPONSABLE DU SUIVI ADMINISTRATIF

Nom :

Prénom :

Fonction :

Courriel :

FORMATION

Intitulé :

Date :

Référence :

Prix :

PARTICIPANTS

Nom & Prénom	Statut dans l'entreprise	Date de Naissance	Téléphone	DIF OUI/NON

Modalité de règlement : comptant par chèque libellé à l'ordre de Denis Surget Formation.

Je soussigné, certifie avoir pris connaissance des conditions générales de ventes.

Lu & approuvé, à, le

Nom & signature

Cachet de l'entreprise