

MANAGER L'EQUIPE COMMERCIALE ET PILOTER LA PERFORMANCE

Du business plan au tableau de bord

Public/Pré-requis

Directeurs et responsables commerciaux.

Objectifs

- Donner aux managers la logique de l'action et la compréhension des fondamentaux du management commercial, pour qu'ils puissent s'approprier les outils de suivi et d'accompagnement de la performance commerciale.
- Bâtir les plans d'action commerciaux et les décliner efficacement.
- Bâtir ses tableaux de bord de suivi et ses indicateurs de performance.
- Suivre et faire vivre ses indicateurs de performance pour mieux manager.

Durée

2 jours

Pédagogie

Pédagogie active basée sur des cas concrets.

Validation

Attestation de formation.

Formateur

Olivier NOIREL : Spécialiste de stratégie et développement des entreprises, ex DRH, professeur à l'ESSEC, coach et consultant expert en management et organisation commerciale, Directeur des pôles Management, Achats, Ventes de Proméo.

Programme

Rôle et missions du manager commercial

- Les pôles de compétence d'un manager commercial.
- Développement de la compétence d'organisation.

Activités et tâches d'un manager commercial

- Fonctions d'un manager commercial.
- Les tâches clés du manager commercial.
- Développer une culture de la compétition.

Manager l'activité commerciale de son équipe

- L'élaboration de la stratégie commerciale.
- Etablir un diagnostic de son service commercial.
- Etablir sa fixation d'objectif.

Le plan d'action commerciale

Analyser et suivre les actions commerciales

- Maîtriser les ratios de contrôle.
- La tournée accompagnée des vendeurs.

Bâtir et fédérer une équipe commerciale gagnante

Entretenir la motivation collective et individuelle

- Se poser les bonnes questions.
- Mettre en place une grille d'analyse des collaborateurs.
- Motiver et animer les commerciaux.

www.proméo-formation.fr