

## PROGRAMME DE FORMATION

### MSC02– OPTIMISER SON ORGANISATION COMMERCIALE POUR ATTEINDRE SES OBJECTIFS

**Modalités de mise en œuvre :** stage en présentiel

**Public visé par la formation et pré-requis nécessaires pour suivre l'action :**

Public : Toute personne exerçant un métier commercial

Pré-requis : La formation ne nécessite aucun pré-requis

**Modalité d'accès à la formation :**

Bulletin d'inscription

**Objectifs opérationnels à atteindre en termes de compétences :**

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Etablir un plan d'actions commerciales de son secteur
- Analyser son portefeuille client/prospects
- Réussir sa prise de rendez-vous par téléphone

**Objectifs pédagogiques :**

- Segmenter votre portefeuille clients ou votre potentiel prospects
- Définir des objectifs pour chaque catégorie et typologie de clients ou de prospects
- Mettre en œuvre un plan d'action opérationnel en adéquation avec les cibles du secteur
- Gérer le temps de travail et les tournées.

**Contenu et programme de la formation :**

**Analyser son secteur**

Identifier et hiérarchiser ses potentiels sur son secteur

Définir une stratégie

**Mettre en œuvre le plan d'action opérationnel du secteur**

Connaître le portefeuille clients ou prospects par famille de produits et services

Segmenter ses clients

Déterminer ses cibles en lien avec les objectifs de l'entreprise

Forces et faiblesses de son secteur (SWOT)

Connaître la présence concurrentielle sur son secteur (matrice concurrentielle)

**Découper son secteur et optimiser son circuit de vente**

Comment découper, redécouper ou réaménager son secteur ?

La périodicité et la fréquence des visites

**La prise de rendez-vous téléphonique**

Le téléphone : ses techniques et spécificités, la voix, l'écoute active, les différents types de questions

Le déroulement réussi d'un appel téléphonique – cas pratiques

Gérer les barrages : attitudes à éviter, comportement à privilégier

**Assurer le suivi de son activité commerciale**

Préparation de tableaux de bord et de planning pour mieux optimiser son temps et son efficacité

Mesurer le résultat : les succès, les axes d'amélioration et les actions de suivi

Analyser les données commerciales

**Encadrement de la formation :**

La formation est encadrée par Nicolas BOURGUIGNON qui assure la coordination de l'équipe pédagogique et administrative. Il est garant du respect du programme prévisionnel défini.

**Qualité du ou des formateurs :**

L'intervenant(e) a été sélectionné(e) dans le cadre d'un processus qualité spécifique (CV en annexe)

Il/elle possède une expérience d'au moins 5 ans dans le domaine concerné, il/elle a suivi une formation en lien avec la thématique qu'il/elle enseigne et il/elle est reconnu(e) pour son expertise pédagogique.

**Moyens et méthodes pédagogiques :**

Mise en situation collective, en sous-groupe

Echanges d'expériences

Apports théoriques

Présentation dynamique et ludique

**Suivi, évaluation de la formation :**

QCM ou étude de cas/mise en situation

**Validation et sanction de la formation :**

Une attestation de stage est systématiquement remise à l'issue de la formation conformément aux dispositions réglementaires.

**Durée de la formation et modalités d'organisation :**

Durée : 2 jours, soit 14 heures

Horaires prévisionnels : 9h00-12h30 / 13h30-17h00

Lieu et moyens techniques : La formation se déroule dans les locaux de SIFCO. Les salles sont spacieuses et équipées de matériels adaptés à la formation.

Nombre de stagiaires : entre 4 et 12 stagiaires