



Points forts : Une formation très pratique : les méthodes, outils et attitudes pour gagner en efficacité commerciale.
Formation réalisable en individuel : nous consulter

Objectifs

- **Cibler**, gérer, développer ou créer un secteur commercial
- **Définir et mettre en œuvre** tous les moyens pour améliorer sa performance en organisation personnelle et sectorielle.

Programme

- ▶ **Déterminer et gérer ses objectifs**
 - Par produit, par client, par mois
- ▶ **Choisir ses priorités**
 - Par action et par client
- ▶ **Construire son plan d'actions et le calendrier correspondant**
- ▶ **Élaborer ses outils d'aide à la prospection et à la vente**
- ▶ **Élaborer ses outils de mesure : tableaux de bord**
- ▶ **Construire et actualiser ses bases de données**
 - Fichier prospects
 - Fichier clients
- ▶ **Organiser la prospection et les tournées** en « zones » et optimiser son « capital visite » :
 - Les critères géographiques,
 - Les objectifs et cibles prioritaires,
 - Les types d'actions (conquête ou fidélisation),
 - Les potentiels de vente.
- ▶ **Organiser le suivi et la fidélisation**
- ▶ **Structurer son travail sédentaire**
- ▶ **Faire remonter l'information**
 - Rapport d'activité
 - Compte-rendu de vente

Démarche pédagogique

Formation concrète, personnalisée et outillée : recherche de solutions individuelles et opérationnelles : les méthodes, outils et attitudes pour gagner en efficacité commerciale.

Formateur :

Intervenant sénior en développement et organisation commerciale.

Formateur expérimenté, sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Commercial, technico-commercial, chargé de clientèle.

Prérequis

Pas d'exigence spécifique.

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

145 personnes formées en Commerce, Relations clients en 2024

89% Taux de satisfaction à chaud 2024

Dates de session

Mises à jour le 19/08/2025

Nous consulter

Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

