

# OPTIMISER SON ORGANISATION COMMERCIALE POUR ATTEINDRE SES OBJECTIFS

MSC02



## STATUTS

Dirigeant, Employé, Cadre et agent de maîtrise, Demandeur d'emploi, Tout public

## PRÉREQUIS

La formation ne nécessite aucun pré-requis

## DURÉE

2 jours, soit 14 heures

## PUBLIC

Tout public

## TARIF

840 €

## CERTIFICATIONS

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

## PROCHAINE(S) SESSION(S) : 2024

Besançon

1<sup>re</sup> Session : 03/06 et 10/06

## CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

Etablir un Plan d'Action Commerciale de son secteur  
Analyser son portefeuille client  
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.

## PROGRAMME

### **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

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mise en situation collective, en sous-groupe

Echanges d'expériences

Apports théoriques

Présentation dynamique et ludique

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM ou étude de cas/mise en situation

Rejoignez-nous et suivez-nous sur :



#### **BESANÇON**

46, avenue Villarceau

25000 Besançon

Tél. : 03 81 25 26 06

#### **BELFORT**

1, rue du Docteur Fréry

90000 Belfort

Tél. : 03 84 54 54 84

#### **VESOUL**

1, rue Victor Dollé

70000 Vesoul

Tél. : 03 84 96 71 08

#### **LONS-LE-SAUNIER**

87, Place de la Comédie

39000 Lons-le-Saunier

Tél. : 03 84 86 42 07

Pour toute demande d'informations : [contact@sifco.eu](mailto:contact@sifco.eu)