

Objectif

Acquérir les méthodes et les pratiques nécessaires à l'appréhension et la mise en œuvre du management des équipes commerciales

Prérequis

Avoir suivi un stage de développement personnel est un plus

Destinataires

Responsable commercial, Responsable des ventes, Responsable d'agence, Chef de vente et Chef de projets

Stage parfaitement adapté au DIF

Plan du stage

Qu'est-ce qu'une équipe ?

Quelles sont les spécificités des équipes commerciales ?

Motiver et animer

Analyse des ressources humaines dédiées à la vente

- . Analyse collective
- . Analyse individuelle

Analyse des ressources humaines affectées indirectement à la vente

- . Les collaborateurs
- . Les sous-traitants

Analyse des ressources disponibles au travers des réseaux indirects et de partenaires

- . Les partenaires
- . Les clients de mes clients

Constituer ou utiliser le plan d'actions commerciales

- . Créer le plan d'action sur la base des éléments d'objectifs
- . Discuter les objectifs avec les commerciaux
- . Diffuser les éléments synthétiques du "PAC" aux équipes commerciales

L'animation autour des objectifs et du plan d'action commercial

- . Animations de groupe, sectorielles et individuelles
- . L'esprit d'équipe

L'animation autour des actions commerciales et "incentives"

- . Participation
- . Suivi individuel ou collectif
- . Culture du résultat
- . Visualisation des objectifs, des résultats et des écarts

Le support à la vente

- . Le support technique avant-vente
- . Le support de tutorat et de coaching
- . Le support formation
- . Les "Best Practices"

Le cas des réseaux de vente indirecte

- . Déterminer les sources de motivation
- . Assurer des actions de groupe
- . Permettre les écarts et les gérer
- . Développer la motivation des partenaires par des "incentives" périodiques

Les éléments de support et de contrôle

- . Les tournées
- . Le tableau de bord commercial
- . Les rapports de visite
- . Les budgets
- . Les réunions hebdomadaires d'équipe

Pédagogie

Active et participative (PPO) alternant les apports théoriques et pratiques avec une mise en commun des expériences des participants

Supports de stage

Support de stage et d'exercices

Certificat de stage

Certificat de fin de stage

Tests de certification

Aucun

Animateur

Consultant - Formateur

Approfondir ▼

Avant CAL04 CAL03

Latéral - -

Après - -

Prix HT du stage

Stage : 1 327 €

option : 63 €

Informations et
Inscriptions

www.dotshaper.com

Tél. 08 70 25 3005

► Dates des sessions 2007

15 au 17 janvier

19 au 21 février

10 au 12 avril

29 au 31 mai

17 au 19 septembre

22 au 24 octobre

19 au 21 novembre

Planifiez votre évolution et celle de vos collaborateurs avec Dotshaper

Métier du Commerce

Dates des sessions

2007

Planifiez vos stages sur plus de 3 années

2007	2008	2009	2010
▶ Sessions 2007	▶ Sessions 2008	▶ Sessions 2009	▶ Sessions 2010
<input type="checkbox"/> 15 au 17 janvier N° 581	<input type="checkbox"/> 14 au 16 janvier N° 776	<input type="checkbox"/> 19 au 21 janvier N° 971	<input type="checkbox"/> 18 au 20 janvier N° 1166
<input type="checkbox"/> 19 au 21 février N° 460	<input type="checkbox"/> 18 au 20 février N° 655	<input type="checkbox"/> 16 au 18 février N° 850	<input type="checkbox"/> 15 au 17 février N° 1045
<input type="checkbox"/> 10 au 12 avril N° 461	<input type="checkbox"/> 7 au 9 avril N° 656	<input type="checkbox"/> 6 au 8 avril N° 851	<input type="checkbox"/> 6 au 8 avril N° 1046
<input type="checkbox"/> 29 au 31 mai N° 462	<input type="checkbox"/> 26 au 28 mai N° 657	<input type="checkbox"/> 25 au 27 mai N° 852	<input type="checkbox"/> 25 au 27 mai N° 1047
<input type="checkbox"/> 17 au 19 septembre N° 463	<input type="checkbox"/> 15 au 17 septembre N° 658	<input type="checkbox"/> 14 au 16 septembre N° 853	<input type="checkbox"/> 13 au 15 septembre N° 1048
<input type="checkbox"/> 22 au 24 octobre N° 464	<input type="checkbox"/> 20 au 22 octobre N° 659	<input type="checkbox"/> 19 au 21 octobre N° 854	<input type="checkbox"/> 18 au 20 octobre N° 1049
<input type="checkbox"/> 19 au 21 novembre N° 465	<input type="checkbox"/> 17 au 19 novembre N° 660	<input type="checkbox"/> 16 au 18 novembre N° 855	<input type="checkbox"/> 15 au 17 novembre N° 1050

Stage parfaitement adapté au DIF

Filière pour Approfondir ▼

Avant	CAL04	CAL03
Latéral	-	-
Après	-	-

Réservez aujourd'hui tous vos stages, sur plusieurs années et Réalisez des économies importantes*

* Par exemple :

Vous commandez plusieurs stages qui auront lieu les années suivantes, vous ne payerez que le prix indiqué ci-contre.

Prix HT du stage

tarif valable jusqu'à fin 2007

Stage : 1 327 €

☉ option : 63 €

Commandez tous vos stages interentreprises aux prix actuels*.

Informations et Inscriptions

www.dotshaper.com

Tél. 08 70 25 3005

Choisissez vos dates de session et faxez ce document au 01.76.60.66.11

Votre N° de téléphone

Société

Date

Stagiaires : Civilité, Nom, Prénom

N° de session

Date session

Stagiaires : Civilité, Nom, Prénom	N° de session	Date session

Nom et qualité du décideur,
Signature et tampon de votre société

* Tarifs indexés à la date de commande, applicables aux sociétés ne disposant pas de conditions de ventes particulières. Sessions réglées le 1er jour de l'année de réalisation du stage