



Programme de la formation

Piloter efficacement grâce au tableau de bord



Référence COMMERCIAL-04

1 - Une vue claire et maîtrisée de son processus commercial

- Repérer les étapes qui génèrent le résultat : prospection, qualification, élaboration de l'offre, négociation...
- Identifier les facteurs clés de succès, les indicateurs et ratios d'activité.
- Organiser le pilotage d'activité commerciale autour du processus de vente : le tableau de bord.

2 - Intégrer la performance commerciale dans son tableau de bord

- Activité : CA, Marge, pipe des ventes, satisfaction client.
- Actions commerciales : mailings, e-mailings, salons, campagnes d'appels, promotions.

3 - Focus sur l'essentiel

- Sélectionner les indicateurs les plus pertinents pour soi, sa direction, ses vendeurs.
- Savoir analyser les chiffres.

4 - Manager sa force de vente avec le tableau de bord commercial pour relever les challenges

- Communiquer les chiffres et partager l'information pour progresser.
- Piloter objectifs et réalisations avec le tableau de bord commercial.
- Développer clarté et lisibilité du tableau de bord commercial avec des représentations graphiques et visuelles parlantes.

INSCRIPTION EN LIGNE

Objectifs

- Découvrir et s'appropriier les étapes d'un entretien de vente.
- Détecter les besoins et les motivations des clients.
- Argumenter avec méthode et traiter les objections.

Pré requis

- Cette formation ne nécessite pas de pré-requis.

Pour qui ?

- Toute personne souhaitant développer un tempérament commercial.
- Commerciaux débutants ou commerciaux souhaitant perfectionner leurs entretiens de vente.

Les + de notre méthodologie

- Formation qui traite à la fois de la vente, de la négociation et de l'efficacité relationnelle.
- Cette formation complète et unique apporte toutes les clés aux cadres non-commerciaux pour développer rapidement des comportements commerciaux dans leur fonction.
- De nombreuses mises en situations assurent une parfaite appropriation de la méthode par les participants.



RH France

Siège social
8 avenue Duval Le Camus
92210 Saint-Cloud

Tél : 01 46 02 93 30

Fax : 01 78 46 40 41

Email : contact@rh-france.fr

Web : www.rh-france.fr



Durée & Tarif

Piloter efficacement grâce au tableau de bord



Référence **COMMERCIAL-04**

DUREE

Durée : 2 jours (14 heures).

TARIF

Tarif Inter entreprise : 1 110 € H.T.

Tarif Intra entreprise : Nous consulter.

Infos pratiques



INSCRIPTION EN LIGNE

Objectifs

- Découvrir et s'appropriier les étapes d'un entretien de vente.
- Détecter les besoins et les motivations des clients.
- Argumenter avec méthode et traiter les objections.

Pré requis

- Cette formation ne nécessite pas de pré-requis.

Pour qui ?

- Toute personne souhaitant développer un tempérament commercial.
- Commerciaux débutants ou commerciaux souhaitant perfectionner leurs entretiens de vente.

Les + de notre méthodologie

- Formation qui traite à la fois de la vente, de la négociation et de l'efficacité relationnelle.
- Cette formation complète et unique apporte toutes les clés aux cadres non-commerciaux pour développer rapidement des comportements commerciaux dans leur fonction.
- De nombreuses mises en situations assurent une parfaite appropriation de la méthode par les participants.



RH France

Siège social
8 avenue Duval Le Camus
92210 Saint-Cloud

Tél : 01 46 02 93 30

Fax : 01 78 46 40 41

Email : contact@rh-france.fr

Web : www.rh-france.fr