

Gagner en efficacité

ORGANISATION COMMERCIALE

DURÉE : 2 jours

OBJECTIFS :

Maîtriser son organisation dans son activité commerciale pour optimiser le temps et développer ses ventes.

PUBLIC :

Toute personne ayant une fonction commerciale souhaitant améliorer son efficacité par une nouvelle organisation.

PRÉ-REQUIS :

Aucun



Lieu : Espace Emeraude
33150 CENON

COMMERCE

Formation

Organiser son activité

- Faire le point sur son organisation actuelle
- Analyser l'utilisation de sa relation au temps et son style d'organisation
- Fixer les priorités
- Comparer l'organisation commerciale de l'entreprise avec l'organisation terrain des commerciaux
- Elaborer un plan d'action et évaluer les outils à concevoir pour gagner du temps
- Etablir des grilles d'analyse internes et externes pour optimiser son organisation

Elaborer la stratégie des visites clients

- Analyser le secteur de vente
- Repérer les clients et prospects les plus rentables
- Définir les méthodes de contact client : périodicité, temps de visite, prospection...
- Organiser rationnellement son agenda
- Organiser les plans de tournées sur le terrain

Utiliser le téléphone comme outil central de son efficacité

- Préparer les contacts, cibles, informations
- Organiser les appels
- Fidéliser la clientèle par un suivi téléphonique

Renforcer la relation commerciale

- Préparer les visites en se forgeant un mental de gagnant
- Assurer le suivi de la visite
- Evaluer et analyser les résultats (compte-rendu)
- Déterminer les objectifs de la prochaine visite
- Assurer la fidélisation du client



Aptitudes 21

e-mail: contact@aptitudes21.com
www.aptitudes21.com