

# Commerce

## ORGANISER ET OPTIMISER SON ACTIVITÉ COMMERCIALE

### OBJECTIFS :

Connaître les principes clés de l'organisation commerciale, les méthodes de planification et les techniques de gestion du temps.

Connaître les possibilités d'utilisation de l'intelligence artificielle dans son organisation commerciale

- Analyser et diagnostiquer l'organisation commerciale
- Élaborer des plans d'action commerciaux synchronisés
- Intégrer des pratiques écoresponsables

### PRÉREQUIS & ACCESSIBILITÉ :

Prérequis :

Aucun

Accessibilité :

- Toute personne qui évolue dans un rôle commercial, nécessitant une organisation efficace, une gestion précise du temps et une planification orientée vers des objectifs spécifiques.
- Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap, merci de consulter notre référent handicap.

**DURÉE : 4 jours / 28 heures**

V24.1

màj : 04/24

### Méthode pédagogique et encadrement :

Cette formation est animée par un formateur expert dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées selon les critères qualité d'Aptitudes 21.

L'animation est composée d'apports théoriques, de mises en situations professionnelles et d'exercices pratiques.

### Moyens pédagogiques :

Ordinateurs, logiciels, tableau blanc, vidéo-projecteur, écran.

En fin de formation, vous aurez un accès à la plateforme pédagogique Aptitudes 21 sur laquelle vous pourrez consulter et télécharger vos supports de formation.

### Modalités d'évaluation des objectifs et des résultats :

L'évaluation des objectifs se fait par le formateur, pendant la formation avec les exercices pratiques, les interactions et les mises en situation pratiques.

Le formateur complète un livret d'évaluation selon une grille de compétences précise.

Lieu : 61/69 rue Camille Pelletan  
Espace Emeraude  
33150 Cenon

# Contenu de la formation

## Analyse et diagnostic de l'organisation

- Commerciale
- Introduction à l'importance de l'organisation dans l'activité commerciale.
- Analyse de l'utilisation du temps et des styles d'organisation.
- Techniques de fixation des priorités et gestion du temps.
- Comparaison de l'organisation commerciale de l'entreprise avec les pratiques sur le terrain.
- Établissement de grilles d'analyse internes et externes pour optimiser l'organisation.

## Planification et stratégies commerciales

- Compréhension de la politique commerciale de l'entreprise.
- Détermination des moyens d'action en accord avec le management.
- Ciblage et organisation de la prospection en tenant compte des spécificités de la clientèle et du secteur géographique.
- Synchronisation des actions terrain en rapport avec les objectifs.
- Introduction à l'utilisation de l'intelligence artificielle pour planifier les activités de veille, prospection et fidélisation client.

## Gestion responsable de l'activité commerciale

- Introduction à la notion de responsabilité écologique dans l'organisation commerciale.
- Rationalisation des tournées avec des applications de planification d'itinéraires.
- Adoption d'une organisation écoresponsable dans les activités commerciales.
- Réflexion sur les pratiques commerciales durables et éthiques