Commerce

ANALYSER SES PERFORMANCES COMMERCIALES

OBJECTIFS :

Analyser les chiffres pour mettre en place une stratégie de développement.

- Comprendre l'importance de l'analyse de la performance commerciale.
- Identifier les étapes clés du processus commercial.
- Mettre en place un tableau de bord commercial.
- Analyser des chiffres.
- Communiquer efficacement les chiffres, motiver et piloter les équipes commerciales.

PRÉREQUIS & ACCESSIBILITÉ :

Prérequis :

Aucun

Accesibilité :

- Assistant commercial, commercial, manager et toutes personnes ayant besoin de mesurer ses performances commerciales.
- Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap, merci de consulter notre référent handicap.

DURÉE : 3 jours / 21 heures

V24.1

màj : 09/24

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.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes :
Les actions de formation
Les actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience, dans les conditions prévues au livre IV de la présente partie

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

Aptitudes 21
e-mail. contact@aptitudes21.com / Tél. 05 57 61 20 31
www.aptitudes21.com

Contenu de la formation

Mettre en place ses outils de pilotage

- Le tableau de bord commercial et ses indicateurs

Repérer les étapes qui génèrent le résultat

- Prospection
- Qualification
- Elaboration de l'offre
- Négociation
- Identifier les facteurs clés de succès
- les indicateurs et ratios d'activité
- Le pilotage d'activité commerciale autour du processus de vente

Identifier les indicateurs (KPI) les plus pertinents

- Activité : CA, Marge, satisfaction client…
- Actions commerciales : mailings, e-mailings, salons, campagnes d'appels, promotions…
- Satisfaction client : mesurer et interpréter la satisfaction client
- Performance des équipes : les ratios, la productivité commerciale…
- Analyser les chiffres : la méthode des écarts, indicateurs…

Interprétation des résultats et prise de décision stratégique

- Méthodes pour traduire les résultats des analyses en actions concrètes et recommandations stratégiques
- Techniques pour présenter les résultats des analyses aux parties prenantes pour faciliter la prise de décision