

Concevoir son plan de vente annuel

Votre développement commercial par le conseil, la formation et l'accompagnement

Objectifs de formation

Opérationnels

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- Acquérir une démarche structurée pour cibler et organiser ses actions tout au long de l'année et atteindre ses objectifs.
- Bâtir un plan d'actions annuel

Pour qui ?

- Cette formation s'adresse aux commerciaux terrain, responsables d'un « territoire » et s'adressant à des clients finals ou à un réseau de distribution.

Principaux thèmes étudiés au cours de la formation

- Définir le cadre de son efficacité commerciale :
 - ⇒ Sa mission, ses objectifs, ses Facteur Clés de Succès
- Analyser son territoire et le segmenter : A/B/C - Clients / Prospects
- Etablir son positionnement concurrentiel par segments
 - ⇒ Les Opportunités – Menaces du territoire
 - ⇒ Ses forces et faiblesse
- Evaluer les différents moyens d'actions commerciales : Quand et comment les utiliser, les retours attendus
 - ⇒ La prospection téléphonique et physique
 - ⇒ Le marketing direct : mailing et emailing
- Bâtir un plan d'action différencié
 - ⇒ Compte A (clients et prospects) : voir la formation « Management et développement de comptes ».
 - ⇒ Comptes B et C
 - ⇒ Objectifs, timing, ressources, retour sur investissement

Méthode pédagogique

- Basé sur une participation active de chacun, elle allie les apports théoriques et les exercices pratiques.
- Formation initiale d'1 à 2 journées par groupe de 6 à 10 stagiaires
- Coaching semi-collectif d'une demi-journée par groupe de 3 personnes 3 à 4 semaines après la formation initiale.

Note : Cette formation est idéalement complétée par « Management et développement de comptes »