

Manager une équipe commerciale

**COMMERCIAL
ACHAT**

Objectifs

Construire une force de vente adaptée aux objectifs commerciaux
Utiliser des outils et techniques de management d'équipe

Public

Toute personne ayant la responsabilité d'une équipe commerciale

Programme

La planification

- Définition des objectifs appliqués à la stratégie commerciale
- Plan d'action commercial
- Portefeuille
- Prospection

L'organisation de la force de vente

- Définition des secteurs de vente
- La politique de rémunération
- Composantes
- Différents systèmes liés aux objectifs

L'animation d'équipe

- Le coaching des vendeurs – plan de progrès individuel
- L'incentive
- L'entretien individuel
- Les réunions commerciales

Le contrôle de la force de vente

- Reporting et tableaux de bord
- Ratios d'efficacité et de rentabilité de la force de vente

Pédagogie Interactive avec échanges, discussions, mises en situation

Intervenant Formateur spécialisé

Durée & dates 2 jours, soit 14 heures
Jeudi 21 et vendredi 22 juin 2012

Tarif 590 € en exonération de T.V.A.

Lieu CCI des Côtes d'Armor – Saint Briec

Contact Anne-Marie TALIBART - 02 96 78 62 20 - anne-marie.talibart@cotesdarmor.cci.fr

POLE FORMATION



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE
DES CÔTES D'ARMOR
www.cotesdarmor.cci.fr

Pour la Performance des Entreprises