

## FORMATION MANAGEMENT COMMERCIALE

# Mettez votre CRM au service de votre performance commerciale

Réussissez le lancement de votre CRM ou dynamisez son utilisation par votre équipe commerciale :

Vous recherchez les bonnes pratiques pour garantir l'adhésion d'une équipe commerciale à un outil CRM.

Vous êtes conscient de la particularité d'un CRM : très attendu par le marketing et la direction générale et pas du tout par les commerciaux.

Vous êtes manager commercial, directeur marketing, cette formation vous permettra de convaincre votre équipe que l'outil est utile, de vous assurer que l'outil est utilisable et de faire en sorte qu'il soit utilisé.

### Objectif pédagogiques :

- Identifier les principales causes d'échec de la mise en oeuvre d'un CRM : Pourquoi 49% des CRM échouent ?
- Apprécier la valeur ajoutée d'un CRM pour votre équipe commerciale.
- Déterminer comment passer d'un système qui apporte de la valeur à l'entreprise à un système qui apporte de la valeur aux utilisateurs en contact avec le client.
- Assurer la cohérence entre votre CRM et la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Evaluer les enjeux.
- Utiliser les clés de succès de la conduite du changement pour faire adhérer une équipe commerciale à un CRM.
- Démontrer à l'équipe de vente l'intérêt du CRM à travers son utilisation par le management commercial.
- Transformer les principales résistances de votre équipe de vente et de votre management commerciale en opportunités.

### Programme :

- Comprendre Pourquoi 49% des projets CRM échouent.
- Evaluer la valeur ajoutée du CRM pour les équipes.
- Assurer la cohérence entre le CRM et la stratégie commerciale.
- Utiliser les clés de succès de la conduite du changement pour faire adhérer l'équipe commerciale.
- Traiter les principales résistances.

### Levier pédagogiques :

- Diagnostic en amont sur les attentes et les résultats actuels obtenus grâce au CRM.
- Apport de méthodes et analyse de cas concrets rencontrés par les participants.
- Plan de développement personnel du participant.

### Tarifs :

Session interentreprises : 1 690 € HT (pour l'ensemble du parcours).

Session sur mesure en Intra : sur devis

Contactez nous : [contact@mercurifr.com](mailto:contact@mercurifr.com)