

## FORMATION COMMERCIALE

# Organisez votre activité et gérez votre temps

Rares sont les commerciaux qui savent comment aligner leur activité et leurs compétences pour garantir ses résultats avec la stratégie et les objectifs de l'entreprise ?

Comment développer la capacité de vos commerciaux à se fixer leurs priorités sur des bases pertinentes et ne pas subir les événements ?

Vous êtes commercial itinérant ou sédentaire, cette formation vous permettra d'optimiser votre organisation commerciale et gérer efficacement votre temps.

### Objectif pédagogiques :

- Evaluer l'ensemble des facteurs qui influencent la performance d'un commercial.
- Apprécier son secteur de vente, structurer l'analyse et le suivi de son portefeuille d'affaires et de clients.
- Traduire ses objectifs de vente en plan d'actions commercial.
- Identifier les compétences à développer pour gagner en efficacité.
- Utiliser des outils d'organisation adaptés à ses objectifs et à son environnement.
- Organiser le travail en équipe, avec les services internes et les équipes de vente et pilotez l'atteinte des résultats.

### Programme :

- Identifier les facteurs de la performance commerciale.
- Construire sa plateforme de vente.
- Planifier son activité commerciale.
- Développer son potentiel.
- Influencer sa performance.

Conclusion et rédaction du plan de développement personnel.

### Levier pédagogiques :

- **Business Simulation** qui met les participants en situation virtuelle de prise de décision pour développer la performance commerciale.
- Apport de méthodes, adaptation au contexte des participants, appropriation forte **grâce à la construction de leurs propres outils d'organisation.**

### Modules digitaux : pour permettre une grande souplesse d'apprentissage, en amont et en aval de la formation présentielle.

- La vente différenciée.
- Diagnostiquez l'organisation de votre travail et de vos priorités.
- Analysez la performance commerciale.
- Construire un plan d'action commercial.
- Utiliser les outils pour mieux Planifier son travail.

### Une série de fiches "Essentials" qui illustrent et synthétisent les concepts.

### Tarifs :

Session interentreprises : 1 490 € HT (pour le parcours qui intègre la formation, le diagnostic amont et les modules e-learning)

**Session sur mesure en Intra : sur devis**

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