

FORMATION MANAGEMENT COMMERCIALE

Réussir dans la fonction de directeur commercial

Comment exceller dans cette fonction ?

Vous allez prendre une fonction de direction commerciale ou vous exercez déjà cette fonction, plutôt intuitivement.

De la définition de stratégie commerciale à l'optimisation de la productivité commerciale en passant par l'organisation du management des équipes, vous disposerez des outils pour exceller dans cette fonction.

Vous êtes chef des ventes endossant une fonction de direction commerciale, directeur commercial souhaitant mettre à plat ses missions, ce module vous apportera un panorama complet de vos missions et comment les mettre en oeuvre.

Objectif pédagogiques :

- Construire une stratégie commerciale, la décliner en politique commerciale.
- Structurer les processus de vente.
- Renforcer la complémentarité entre le marketing opérationnel et la force de vente.
- Dimensionner ses équipes de vente en fonction des objectifs.
- Construire un système d'informations performant.
- Structurer l'évaluation et le développement des compétences.
- Maîtriser les spécificités de l'encadrement des managers.

Levier pédagogiques :

- Auto-évaluation en amont de vos pratiques et des priorités de l'entreprise.
- Apport de méthode.
- Travail personnel intersession et partage d'expérience en 3ème journée.

Programme :

- Rôle et missions du directeur commercial.
- Formaliser sa stratégie commerciale.
- De la stratégie aux objectifs de vente.
- Segmenter son marché et structurer la démarche commerciale.
- Structurer son équipe.
- Le comportement du directeur commercial.

Tarifs :

Session interentreprises : 1 790 € HT (pour le parcours qui intègre la formation et l'auto-évaluation amont et aval).

Session sur mesure en Intra : sur devis

Contactez nous : contact@mercurifr.com