



Mercuri International

LES TECHNIQUES POUR MANAGER LES VENTES



PROGRAMME

Mercuri International

LES TECHNIQUES POUR MANAGER LES VENTES

Ce programme fournit un modèle structuré permettant d'analyser et de gérer les activités de vente et ainsi, d'améliorer les résultats des ventes. Il est basé sur le modèle **RPAC-PASS** de Mercuri – les **R**ésultats dépendent du **P**ortefeuille client du commercial, dont certaines **A**ctivités sont réalisées en fonction des **C**ompétences professionnelles. En analysant tous ces éléments, il est possible d'élaborer un **P**lan d'**A**ction qui comprend également un programme de **S**outien et de **S**upervision.

POPULATION CIBLÉE

Les directeurs commerciaux et les vendeurs qui auraient besoin d'une structure claire et efficace afin d'analyser, de mesurer et de piloter les performances de vente.

DURÉE

Apprentissage numérique : 2h30min

FORMAT DU PROGRAMME

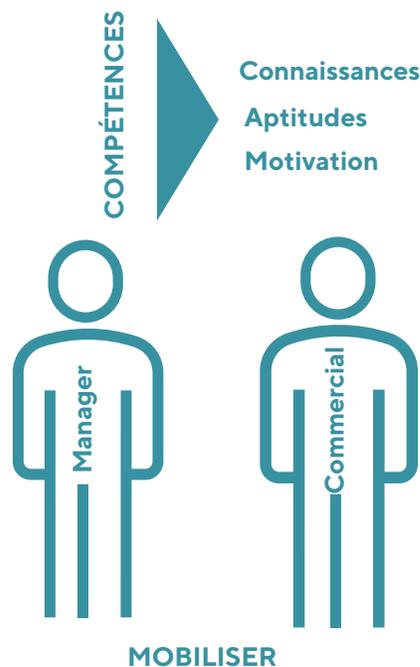
100% digital ou en combinaison avec des formations en présentiel ou en classe virtuelle.

Approche de Storytelling avec un commercial et son manager ou collègue. Vidéos, exercices, questionnaires, documents téléchargeables et forums ouverts pour se connecter à la communauté. Toutes les ressources sont accessible sur ordinateurs, tablettes et smartphones.



APERÇU DU PARCOURS

Planifiez vos futurs résultats de vente à l'aide du modèle RPAC-PASS pour gérer activement votre activité de vente (ou celle de votre équipe).



APERÇU DU PARCOURS

1

INTRODUCTION

- Comprendre en quoi consiste la méthodologie RPAC-PASS et comment elle relie tous les éléments entre eux.

2

RPAC - RÉSULTATS

- Analyser les bons indicateurs pour comprendre la structure des résultats des ventes et la position par rapport à l'objectif.

3

RPAC - PORTEFEUILLE

- Apprendre à analyser objectivement les forces et les faiblesses du portefeuille de clients pour prévoir les résultats avec plus de précision.

4

RPAC - ACTIVITÉ

- Comprendre comment améliorer l'efficacité des activités en prenant en compte les indicateurs clés.

5

RPAC - COMPÉTENCES

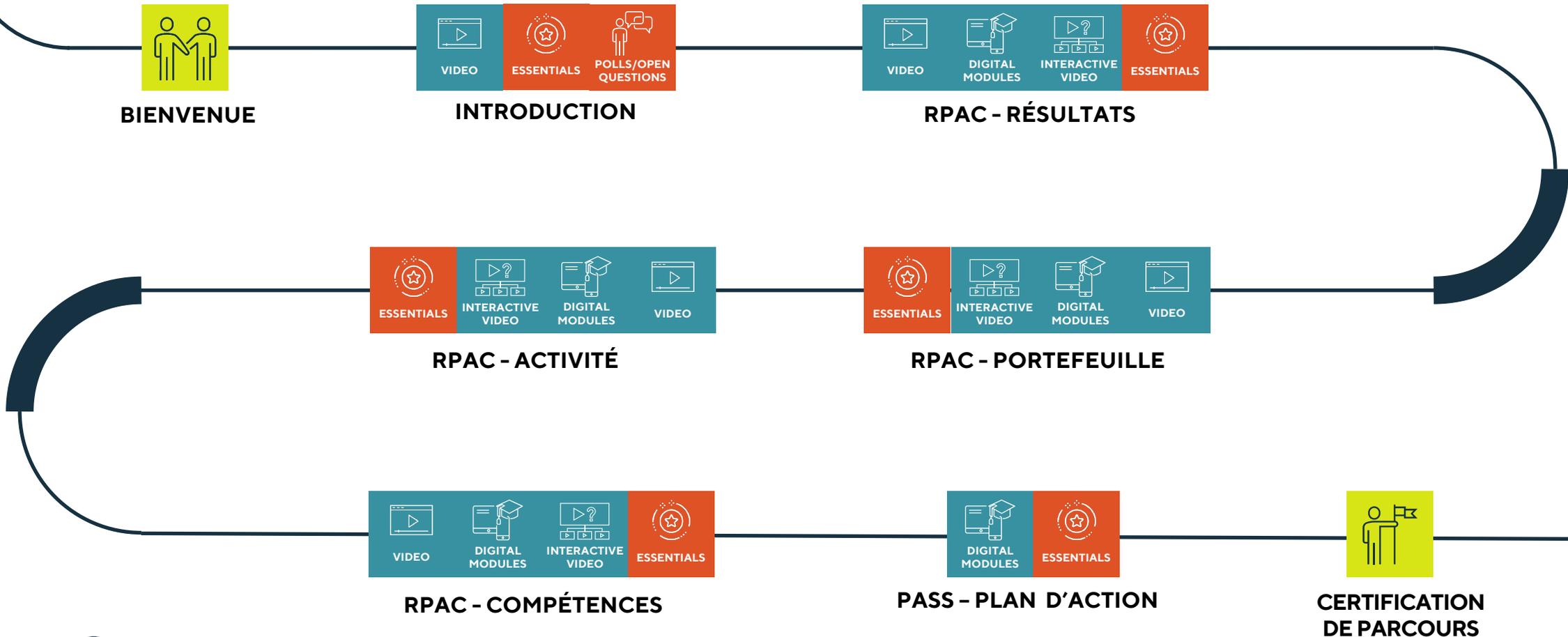
- Découvrir quelles compétences clés doivent être développées pour mener à bien les activités nécessaires à l'obtention de résultats commerciaux. Pour ce faire, apprenez à lire les analyses des résultats, du portefeuille et des activités.

6

PASS - PLAN D'ACTION

- Créer un plan d'action basé sur les résultats de l'analyse RPAC et définir quel type de soutien et de supervision est nécessaire pour atteindre les résultats cibles.

PARCOURS D'APPRENTISSAGE



 Sont également en combinaison avec des formations en présentiel ou en classe virtuelle.



Mercuri International

GROW YOUR PEOPLE,
GROW YOUR BUSINESS

