Devenez agent commercial

-Réference: **CV-67** -Durée: **30 Jours (Heures)**

Les objectifs de la formation

- Suivre, évaluer et adapter son plan d'action commerciale
- Cibler les bons interlocuteurs et organiser sa stratégie d'influence
- Adopter une visibilité efficiente des indicateurs retenus et des écarts sur objectifs
- Encourager son équipe et la rendre performante et soudée

A qui s'adesse cette formation ?

POUR QUI :

- Toute personne appelée à évoluer vers une fonction commerciale. Vendeur, ingénieur commercial, technico-commercial, attaché commercial.

PRÉREQUIS :

- Maîtrise des techniques commerciales de base.

Programme

- **Bâtir et piloter le plan d'action commerciale**
  - Du plan marketing au plan d'action commerciale.
  - Analyse et diagnostic.
  - Définir sa stratégie d'objectifs.
  - Décider des actions et bâtir son plan d'action commerciale.
  - Planifier, lancer et contrôler des actions.
  - Savoir "vendre" son plan d'action commerciale à sa hiérarchie et à ses collaborateurs.
- **Construire sa stratégie d’influence commerciale**
  - Utiliser les médias de la communication d'influence.
  - Comprendre la structure des lobbies et des groupes d'intérêt.
  - Construire un réseau de relations commerciales.
  - Préparer et organiser sa stratégie d'influence.
- **Tableaux de bord commerciaux : piloter la performance**

Programme

- Cadrer les actions de contrôle et de suivi.
- Définir des outils pertinents pour des tableaux de bord efficaces.
- Créer des tableaux de bord de pilotage et donner de la visibilité.
- Impliquer et coordonner les membres de l'équipe commerciale.
- Accompagner les commerciaux à partir des résultats obtenus.

- **Management d'équipe**
  - Cerner ses missions et son rôle de manager d'équipe.
  - Pratiquer un management motivant.
  - S'entraîner à communiquer en manager d'équipe.
  - Se préparer à l'animation d'équipe.
  - Perfectionner sa conduite de réunion.
  - Renforcer la cohésion d'équipe.

(+212) 5 22 27 99 01

(+212) 6 60 10 42 56

Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7éme étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc