



Avantages Formation

DEVELOPPER ET GERER SON SECTEUR	Durée : 14 heures
--	--------------------------

Objectifs de la formation

Acquérir l'ensemble des techniques permettant de gérer et de développer un secteur de vente. Prendre conscience de l'importance de la préparation, du contrôle et du suivi dans l'organisation quotidienne du vendeur. Savoir où, quand et comment prospecter

Public concerné et prérequis

Vendeurs souhaitant renforcer leurs techniques pour développer et mieux gérer leur prospection. Toute personne s'orientant vers des fonctions commerciales et souhaitant en posséder les techniques. Pas de prérequis.

Méthodologie et Conditions de formation

Formateur professionnel expert, support de cours fourni.

Formation en petit groupe (maximum 5 personnes).

La formation se déroule par alternance d'exposés et de travaux pratiques d'application.

Contenu de la formation

LA GESTION DU SECTEUR

Hiérarchiser ses priorités.

Le diagnostic de départ :

- Inventaire clients : classement type

- Inventaire produits : classement type

- Requalification fichiers : méthode

Le calcul des prévisions de vente et des objectifs :

- Prévisions des ventes : différentes méthodes de calcul

- Objectifs : différents types, méthode de calcul

La mise en place du plan d'action

- Le calcul des fréquences de visites clients

- Le tableau de la charge de travail souhaitable et son rééquilibrage

- La construction de la tournée géographique

La mise en œuvre de l'action commerciale :

- La construction des outils de gestion :

 - Plan de tournée

 - Dossiers et fiches clients

 - Rapports d'activité

 - La prise de rendez-vous : méthode, organisation

Faire face aux impondérables :

- Annulation de rendez-vous, réunion de dernière minute

- Réclamation importante



Avantages Formation

DEVELOPPER ET GERER SON SECTEUR	(suite)
--	----------------

LE DEVELOPPEMENT DU SECTEUR

Le repérage des prospects :

Différentes sources

Le fichier : contenu, différents types, origine

La sélection des cibles :

Détermination des critères

Choix des cibles

Elaboration d'une base de données

Mise en œuvre du plan de prospection :

Sélection de la méthode :

Téléphonie, physique, publipostage

Construction des outils d'aide :

fiches prospects types

argumentaires spécifiques

agendas spéciaux

aide d'équipes spécialisées

Insertion dans la tournée géographique habituelle.

Modalités : Accessibilité PSH : toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, nous contacter pour toute adaptation.

Délais d'accès : nous consulter - **Tarifs :** sur demande et devis