

Notre programme :

Objectif professionnel visé :

Ce programme de formation a pour but que les apprenants développent leurs capacités à mettre en place des outils pour le reporting commercial, avec des chiffres clés sous forme synthétique.

Descriptif des sous-objectifs de la formation :

- Évaluer les pratiques existantes
- Évaluer les potentialités clients et acquérir une analyse qualifiée du marché
- Élaborer un support adapté pour le reporting
- Organiser les points réguliers avec l'équipe de vente

Contenu du Programme d'action de formation :

- Évaluer les pratiques existantes
 - Identifier les points clés de la stratégie commerciale
 - Établir la liste des indicateurs individuels et collectifs des fonctions commerciales et marketing
 - Apprendre à analyser les supports de reporting existants
 - Lister les critères existants qui sont pilotés et objectivés
 - Choisir les critères clés (individuels et collectifs) en fonction des objectifs quantitatifs (KPI) et qualitatifs
 - Vérifier des données existantes (ERP ; CRM)
 - Choisir les chiffres clés de la présence digitale au service du commerce
- Mesurer les potentialités clients
 - Fiabiliser un fichier client
 - Analyser les historiques pour anticiper
 - Élaborer une analyse par produit, par famille, par secteur ... (Analyse 3D de l'activité commerciale)
 - Mesurer les parts de marché des enseignes
 - Classifier les clients (CA / Potentiel / Parts de Marché...)
 - L'approche « logarithmique » des clients (Modèle Distribution bâtiment)
- Élaborer un support adapté pour le reporting
 - Construire des requêtes types pour le pilotage Journalier / Hebdo / Mensuel
 - Construire un document synthétique avec des mises à jour régulières
 - S'entraîner à présenter les documents supports pour l'appropriation des équipes
 - Choisir des critères qualitatifs liés à la productivité et la rentabilité de l'ensemble des équipes commerciales
 - Construire l'architecture des chiffres clés des portefeuilles
 - Fixer des objectifs Clients SMART
- Organiser les points réguliers avec l'équipe de vente
 - Déterminer le rythme optimum des points à date
 - Mettre en place un planning commun à toute l'équipe
 - Organiser la récurrence des RDV
 - Choisir une méthode d'échanges
 - Choisir un contenu type et un rythme de diffusion

Caractéristiques :

Modalités :

Action de Formation

- Présentiel 100%
- A Distance 100%
- Mixte/Hybride

Durée : 2 journées 14 H

Dates : à définir

Lieu : à définir

Délais : les inscriptions sont à envoyer au minimum 15 jours avant le début de la formation

Merci de nous préciser à l'inscription si vous avez besoin d'adaptation ou de compensation pour vos apprentissages (RQTH par exemple)

Public Visé

Les managers commerciaux
Chefs des ventes
Directeurs des ventes
Directeurs commerciaux

Prérequis

- La personne encadre une équipe de commerciaux
- Un positionnement individuel des stagiaires est réalisé par questionnaire en amont de la formation

Coût de l'action de formation

Voir proposition de convention de formation réalisée sur mesure fournie. Les tarifs sont exprimés Hors Taxe.

Formateur

Gwénaél Sinquin est consultant et formateur depuis 5 ans en Management et Commerce. Expert dans ces deux domaines il intervient régulièrement dans les TPE, PME et Grandes Entreprises.



Taux de satisfaction globale : 4,5 / 5*

*Note moyenne sur les évaluations à chaud des formations 2022

Notre programme (Suite)

Méthodes et outils pédagogiques utilisés

- Un entretien a lieu en amont avec le formateur pour définir les besoins de la structure
- Chaque participant est identifié en amont de la formation et avant inscription à la formation
- Chaque stagiaire réalise un test de positionnement individuel sur ses connaissances
- Des documents visuels sont analysés
- Des études de cas concrètes sont organisées à partir des documents apportés
- Une séquence de progression par grille d'auto-positionnement est remise aux participants
- Une évaluation progressive des acquis se fait étape par étape avec validation par le formateur
- Un accompagnement constant du formateur tout au long de la formation action



Moyens pédagogiques et matériels utilisés en formation

- L'animateur utilise vidéo projection et micro-ordinateur portable pour projection des apports
- La salle de formation dispose de tableaux et de multiprises pour branchements (salle visitée en amont de l'action par le formateur avec des points de contrôles directement liés à la démarche)
- Les participants sont invités à venir avec leur matériel de prises de notes et les documents souhaités
- Des observations en groupe sont réalisées avec débriefing du formateur
- Des analyses individuelles et en équipe sont pratiquées
- Des travaux individuels sont réalisés en intersession (si formation fractionnée)
- Un questionnaire individuel de satisfaction à chaud sera rempli à l'issue de la Formation
- Un support de formation est fourni à chaque participant
- Des boissons diversifiées et viennoiseries sont offertes dans le respect des normes liées au Covid 19

Documents contractuels fournis

- Toutes les actions de formations dispensées font l'objet d'une convention de formation car elles sont dispensées à des structures et non à des particuliers.
- Tout document contractuel est accompagné de la fiche descriptive de l'action de formation, du règlement intérieur de la formation, du devis détaillé et complet et de l'attestation d'informations préalable à l'inscription du stagiaire.

Sanction de la formation

- Un tour de table est effectué en fin de chaque journée avec les participants.
- Un questionnaire d'évaluation du stage est rédigé en fin de stage par chaque participant.
- Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise à chaque stagiaire.
- Un certificat de réalisation et/ou de présence est fourni et adressé au commanditaire employeur

Suivi et évaluation à l'issue de la formation

- Un positionnement individuel de chaque stagiaire en amont de la formation par questionnaire
- Des exercices seront réalisés en continu durant la formation
- Un questionnaire de suivi accompagne cette démarche à distance avec le stagiaire dans les trois mois de la formation.
- Une évaluation à froid est faite avec le commanditaire

Engagement qualité de Lodaël Conseil Formation

- L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle.
- Son formateur Gwénaél Sinquin applique la charte qualité définie par LODAËL CONSEIL FORMATION qui est fournie aux stagiaires.
- L'intervenant est spécialisé en Formation des Adultes (copies des diplômes et références clients sur simple demande).