

Manager une équipe commerciale

Développement commercial - 2023

En résumé

A l'issue de la formation les participants seront capables de mesurer par eux-mêmes leurs progrès sur l'optimisation du travail de leurs équipes de vendeurs itinérants. Ils sauront comment mesurer l'efficacité dans le cadre du plan qu'ils auront élaboré. Ils connaîtront les principaux outils d'optimisation et de gestion des tâches de leurs équipes. Ils sauront mieux comment fixer les objectifs, contrôler, rémunérer et motiver.

Objectifs :

Connaître les outils d'optimisation et de gestions des tâches des équipes.
Mesurer l'efficacité du cadre plan élaboré.
Fixer des objectifs, contrôler et motiver.
Mesurer les progrès des équipes.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Manager avec une expérience commerciale cherchant à améliorer le management de son équipe commerciale..

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce, de la vente et de la gestion d'équipe commerciale.
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Le contenu

1. Lancement

La charte du manager commercial.
Les principes du plan d'action commerciale.
Les principales structures commerciales, pourquoi ?

2. Détermination du nombre de vendeurs

La taille optimale de l'équipe de vente

Les dangers.
Le plan de charge optimal : détermination du temps disponible, détermination du nombre de visites.
L'établissement des secteurs : définition et qualité des différents systèmes, les types de découpages.

730 €

Net de taxe par personne

L1 MANEQUIPCOM 19-C22



2 jours soit 14 heures



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Manager Commercial(e)

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



3. Les objectifs de vente

Des objectifs généraux au QUOTAS de vente

Objectifs globaux.

Objectifs commerciaux.

Objectifs des forces de vente.

Fixation des quotas individuels.

Comment définir un bon objectif ?

Nature.

Les différents types.

Les quotas de vente : remontée de l'information, ajustements, contrôle.

4. Les différents types de forces de vente

Propre ou déléguée, interne ou externe.

Les différents statuts :

Force de vente salariée - le statut VRP, le salarié de droit commun.

L'agent commercial.

Avantages et inconvénients des différents statuts.

5. La rémunération des commerciaux

Les composantes.

Modes de détermination : fixe, commissions, primes.

Caractéristiques des composantes.

Les mixages possibles.

Les autres formes de rémunération : l'intéressement, la participation, les rémunérations indirectes.

Remboursement des frais.

6. Productivité et management

Calcul du coût de revient de la visite et du vendeur.

Mesure de la productivité : notion de marge commerciale et seuil de rentabilité.

Contrôle des coûts : coût du vendeur et marge, adaptation de l'activité.

Contrôle et diagnostic de la force de vente (les principaux ratios)

Le vendeur.

L'équipe de vente.

7. La stimulation des équipes

Les enjeux.

Les différentes techniques pour mobiliser : concours, jeux, challenges.

La récompense : l'argent, le cadeau, le voyage, la récompense honorifique.

La communication.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés : apports théoriques, applications sur des cas, exercices pratiques, partages d'expérience.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

Partenaires

