

# DEVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

## MAÎTRISER LES OUTILS DE LA FONCTION COMMERCIALE

|   |  |
|---|--|
| <b>Réf. Action : Formation sur mesure GRADIAN MOFC</b>  |  |
| <b>Pré requis :</b> Toute personne intégrée dans le processus commercial de l'entreprise<br>Maximum 7 stagiaires pour 1 intervenant   | <b>Durée :</b> Entre 1 et 2 jours (de 7h à 14h)<br>Le programme sera d'une durée variable selon le besoin exprimé (nombre et type d'outils à maîtriser)  |
| <b>Public :</b> Formation intra<br>Tous les personnels commerciaux, chargés d'affaires, Assistants commerciaux et ADV   | <b>Organisme de formation :</b> Dans les locaux de l'entreprise bénéficiaire<br><b>Coût de la formation :</b> 1 580 € HT par jour formateur, plus frais de déplacements de(s) l'intervenant(s) |
| <b>Objectifs pédagogiques :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Développer la performance individuelle et collective par une meilleure maîtrise et une connaissance plus approfondie des outils.</li><li>• Comment savoir les utiliser ?</li><li>• Dans quelle stratégie ?</li><li>• Mettre en place un PAC pour piloter et mesurer</li></ul>   |  |
| <b>Programme (1 à 2 jours) :</b>  |  |
| <b><u>1<sup>ère</sup> partie : Identification des outils et des besoins</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Analyse de l'existant et définition du besoin</li><li>• Analyse critique des outils utilisés</li><li>• Présentation des axes d'amélioration et nouveaux outils à mettre en place pour répondre aux attendus</li></ul>   |  |
| <b><u>2<sup>ème</sup> partie : Identification des outils et des besoins</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Accompagnement à la mise en place des outils<ul style="list-style-type: none"><li>- Formalisation du cahier des charges</li><li>- Mise en place</li></ul></li><li>• Formations utilisateurs et administrateurs</li><li>• Mise en place d'indicateurs de pilotage et de mesure</li></ul> |  |