

Piloter la performance commerciale



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance entre minis apports théoriques et exercices de consolidation. Applications pratiques au travers de cas concrets.

POPULATION CONCERNÉE

Tout manager commercial souhaitant accroître les performances de son équipe et mieux maîtriser les indicateurs.

Durée : 2 jours + 1 jour

Groupe : 6 à 8 participants

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DU SÉMINAIRE :

A l'issue du séminaire les participants seront capables de :

- Fixer des objectifs cohérents en fonction des axes stratégiques de l'entreprise et organiser l'effort de l'équipe;
- Structurer leur Management afin de le rendre plus efficace ;
- Identifier les compétences requises pour être un manager accompli ;
- Motiver l'équipe dans un climat de travail.

THÈMES ABORDÉS

- ❖ Les Fondements du Management :
 - ✓ Les Règles essentielles à la mise en place d'un management structurant et durable ;
 - ✓ Système de planification et de suivi.
- ❖ Gestion de la Productivité :
 - ✓ Indicateurs de Performance et Outils de Pilotage ;
 - ✓ Mise en place d'un Process Management efficace et adapté.
- ❖ Productivité et Gestion Courante de l'Equipe :
 - ✓ Création d'un Tableau de Bord permettant d'identifier rapidement les zones de progrès
 - ✓ Détermination des priorités de développement et mise au point du plan d'action correspondant.