

TABLEAUX de BORD de la FONCTION COMMERCIALE

PUBLIC Cadres commerciaux, Administrateurs des Ventes, Chef des ventes ...
Tout responsable du suivi d'une équipe de vendeurs sédentaires et terrain.

OBJECTIFS Construire des tableaux de bord opérationnels afin d'améliorer le pilotage et le suivi de l'activité pour une petite et moyenne structure. Comment tirer avantage des leviers d'action de son activité.
La session est basée essentiellement sur la création de tableaux de bord que chaque stagiaire devra adapter si possible aux cas pratiques qu'il rencontre.
Venir avec son ordinateur portable.

DURÉE 2 jours

PROGRAMMES

- Les fonctions d'un tableau de bord,
- Le tableau de bord au service des objectifs,
- Les indicateurs pertinents à prendre en compte,
- Le tableau de bord pour mesurer la fidélité de ses clients,
- Le tableau de bord pour optimiser son portefeuille clients,
- Le tableau de bord pour apprécier une action commerciale : une action de prospection,
- Le tableau de bord pour analyser les compétences collectives et individuelles de son équipe,
- Les différentes compétences commerciales,
- Comment développer les compétences.