



Mettre en place son plan d'actions commerciales

Durée : 7 heures

Contact : Valérie Thorrée, vthorree@rennes.cci.fr - 02 99 23 63 84

Public :

Dirigeants de PME-PMI, salariés ou non salariés, responsables de centres de profits, créateurs d'entreprises, cadres dirigeants.

Objectifs :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Savoir déterminer les composants de la stratégie commerciale
- Savoir définir et planifier les priorités d'actions
- Savoir piloter, animer commerciales.

Programme :

Déterminer les composants de la stratégie commerciale :

- structurer son équipe,
- définir les méthodes,
- choisir les outils,
- cibler son marché.

Quantifier et qualifier l'activité commerciale :

- appliquer la méthode de l'entonnoir
- définir et fixer les objectifs

Définir le plan d'actions commerciales

- Organiser, hiérarchiser et prévoir les actions à mettre en place
- Adapter en fonction de la cible : conquête, fidélisation, Cross & up selling

Manager la performance commerciale

- Animer, motiver son équipe
- Mettre en place des tableaux de bord
- Evaluer la performance

Méthodes pédagogiques :

Autodiagnostic, réflexions et analyses en collectif, apports techniques et méthodologiques

Présentation et étude de cas réels, témoignages

Débriefings et échanges collectifs sur travaux individuels ou binômes

ADERE 35 - 2 Avenue de la Préfecture – 35042 Rennes Cedex – Tél 02 99 23 63 85

Organisme prestataire de formation – déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 35 08816 35 auprès du Préfet de Région de Bretagne.



Motiver et impliquer ses salariés

Durée : 7 heures

Contact : Valérie Thorrée, vthorree@rennes.cci.fr - 02 99 23 63 84

Public :

Dirigeants de PME-PMI, salariés ou non salariés, responsables de centres de profit, créateurs d'entreprises, cadres dirigeants.

Objectifs :

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Explorer les sources et les leviers de la motivation
- Evaluer et renforcer leur efficacité managériale
- Mieux se connaître et mieux accepter les autres
- Prendre conscience de leur impact de manager sur les membres de leur équipe.

Programme :

Le rôle du manager/du dirigeant

- sa raison d'être, sa légitimité
- son impact sur la motivation des équipes
- évaluation de sa crédibilité

Les leviers d'action du manager / du dirigeant

- Les 5 clés de la performance
- Auto-management et management
- Evaluation de ses pratiques et attitudes managériales

Le management individuel

- Permettre à chacun de donner le meilleur de lui-même
- Encourager, former, recadrer, déléguer, missionner
- Développer l'autonomie et l'implication des collaborateurs

Le management collectif

- Amener l'équipe au succès
- Mobiliser, fédérer et dynamiser autour d'un projet d'entreprise (ou d'équipe) et de sa mise en œuvre
- Tenir des réunions efficaces

Méthodes pédagogiques :

Cas pratiques permettant de vérifier la compréhension des outils

Questionnaire à chaud de mesure d'atteinte des objectifs