

Supervisez la performance de votre force commerciale

Professionalisez les managers de vos équipes de vente.

Pilotez la performance et partez à la conquête de vos gisements de croissance

Les objectifs pédagogiques

- **Acquérir** les compétences pour un pilotage optimal d'une force de vente
- **Réorganiser** les capacités commerciales d'une force de vente (terrain/sédentaire)
- **Contrôler** la mise en application de la gestion de production au sein de l'équipe commerciale
- **Détecter** les leviers de croissances possibles
- **Collecter** les critères qui auront de l'influence sur le commerce

Contenu de la formation

- 1 / La supervision
- 2/ Le superviseur
- 3/ Le PARNES
- 4/ Les critères de supervision
- 5/ La méthode IES
- 6/ Produire la supervision
- 7/ Comment réussir l'acceptation de la supervision
- 8/ Mise en situation et exercices pratiques

Organisation de la formation

Délais d'accès : 15 jours ouvrés avant le début de la formation

Nombre maximum de stagiaires : jusqu'à 14 participants.

Accessibilité : Accès PMR. Vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap, Michaël Plédran par téléphone au 06 03 20 51 97 par mail : contact@mesformationsvente.fr afin qu'il puisse en accord avec vous mettre en œuvre les mesures nécessaires pour vous accueillir, prévoir des adaptations pédagogiques et aménagements adaptés à votre handicap.

Moyens pédagogiques et techniques

Moyen pédagogique : Méthode active et participative permettant, après un apport théorique, d'obtenir des outils opérationnels de mise en application.

Moyen technique : Salle équipée de tables, chaises, paperboard, vidéoprojecteur. Intervention sous forme de diaporamas et fourniture d'une copie papier du diaporama pour récupération des outils.

Ressources pédagogiques : Support de formation PPT, utilisation d'exemples réels, jeux de rôles, mises en situation, atelier « création de fiches produit »

Suivi de l'exécution : Feuille d'émargement par demi-journée signée par les stagiaires et le formateur, remise du certificat de réalisation.

Modalités d'évaluation :

En amont de la formation : Questionnaire de positionnement

Pendant la formation : Évaluation formative continue durant la session, exercices pratiques en continu

Fin de formation : Test de validation des acquis à J+ 6 semaines après la fin de formation

Public visé : Direction commerciale et marketing, direction nationale des ventes, directeurs de régions, vendeurs et vendeuses, terrain ou sédentaire de l'entreprise.

Prérequis : Aucun

Durée : 1 jour en présentiel

Tarif intra-entreprise : 1 800€ ht + frais de déplacement

Contact : Plédran Michaël – 06 03 20 51 97

contact@mesformationsvente.fr