

CMV-11

DEVENIR RESPONSABLES DES VENTES : MANAGER, GERER VOTRE EQUIPE AVEC SERENITE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Identifier les différentes facettes du métier de chef de ventes
- Maîtriser les méthodes, techniques et outils de manager et de l'animateur de force de vente, savoir mobiliser et fédérer force de autour des objectifs de l'entreprise.

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **La fonction commerciale et métier de chef des ventes**
 - ✓ La dimension stratégique de la fonction Commerciale
 - ✓ Rôle du chef des ventes
 - ✓ Les conseils des meilleurs chefs de ventes du monde.
- **Chefs des ventes - relais des objectifs marketings de l'entreprise**
 - ✓ Du plan Marketing au plan d'action commercial
 - ✓ L'analyse du marché et les techniques de prévision
 - ✓ Les différents types et techniques de vente
 - ✓ Les modèles financiers des différents types de vente
 - ✓ Fixer les objectifs de vente
 - ✓ Les mesures de performance des ventes
- **Organiser la force de vente**
 - ✓ Concevoir et construire le système force de vente
 - ✓ Dimensionner sa force de vente
 - ✓ Délimiter les secteurs de vente
 - ✓ Structurer et recruter sa force de vente
 - ✓ Diriger la force de vente au quotidien
 - ✓ Intégrer les vendeurs débutants
 - ✓ Fixer les objectifs à ses vendeurs
 - ✓ Déterminer la rémunération des vendeurs
 - ✓ Promouvoir un vendeur

- **Licencier un vendeur**

- ✓ Animer la force de vente au quotidien
- ✓ Connaître les éléments de motivation des vendeurs
- ✓ Accompagner ses vendeurs sur le terrain
- ✓ Conduire des entretiens individuels
- ✓ Former la force de vente : pourquoi et comment ?

PUBLIC CONCERNE

- Chefs des ventes et responsables régionaux,
- Managers commerciaux élaborant des politiques mises en œuvre par 4 équipes de vente.

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Consultant spécialiste