



ATOOUTATIS

Le circuit court des formations



ATOOUT DIGITAL & OUTILS DE GESTION



ATOOUT VENTE & MANAGEMENT



ATOOUT SANTÉ & QUALITÉ



ATOOUT COMMUNICATION & RESSOURCES HUMAINES

Votre contact :
Gwénaél HILLION
07 60 92 82 63

formation@atoutatis.com

Tableau de bord et performance commercial

4 jours- Inter
1500 € Tarifs 2021

Public cible

Chef d'entreprise, directeur commercial et responsable commercial.

Enjeu

Acquérir les fondamentaux.

Pré-requis

Une expérience dans le domaine commerciale est demandée d'au moins un an.

Description

Comment construire des outils efficaces pour suivre, accompagner et donner de la visibilité aux performances de son équipe commerciale ?

Cette formation, très pratique, vous permettra de définir vos indicateurs et construire vos outils de pilotage pour mieux accompagner vos équipes et communiquer sur les résultats.

Objectifs de la formation

S'approprier les méthodes efficaces pour piloter son activité à partir de tableaux de bord performants.

Bâtir des tableaux de bord adaptés à son activité et à ses objectifs.

Piloter son activité commerciale en s'appuyant sur les tableaux de bord.

Objectifs pédagogiques

Intégrer la dimension stratégique.

Rendre cohérents les indicateurs sur toute la chaîne hiérarchique.

Résoudre les difficultés de conception des tableaux de bord.

Améliorer la lecture et l'analyse des résultats.

Faciliter l'identification des plans d'actions.

Page 2 sur 5

ATOUTATIS

Adresse administrative : 1259 Avenue des marchés 84200 Carpentras Tél : 07 60 92 82 63
formation@atoutatis.com au capital de 1500€ CODE APE : 8559 B - RCS - Numéro 840 568 265.



PROGRAMME DETAILLE DE LA FORMATION

1. Optimiser sa stratégie de prospection

- Identifier les différents cycles pour réussir une vente avec succès
- Définir ses objectifs et ses cibles selon le cadre de la politique commerciale de l'entreprise
- Clarifier ses moyens de prospection (directe ou indirecte)
- Identifier les différents canaux pour générer de nouveaux contacts

2. Préparer son plan de prospection

- Développer son efficacité commerciale
- Qualifier ses contacts pour faciliter la mise en relation
- Gérer son planning et ses outils de prospection

3. Obtenir des rendez-vous qualifiés avec une prospection téléphonique efficace

- Découvrir les règles d'or de la communication téléphonique
- Franchir les barrages des assistantes téléphoniques
- Susciter l'intérêt de son interlocuteur avec une bonne accroche
- Démontrer l'opportunité et les bénéfices d'un rendez-vous
- Contourner les objections les plus classiques

4. Conduire ses entretiens de prospection physique à ses objectifs

- Réussir son entretien de vente avec la méthode des 4C
- Faire bonne impression et créer un climat de confiance
- Elaborer une présentation dynamique et rassurante face à votre prospect
- Découvrir les besoins et identifier les motivations d'achats
- Présenter une offre adaptée et argumenter avec la méthode CAPE
- Répondre aux objections d'achats avec des arguments rassurants
- Présenter le prix avec facilité et valoriser si nécessaire

5. Concrétiser les ventes et renforcer la relation client

- Repérer et encourager les signaux d'achats chez l'acheteur
- Accompagner votre prospect à s'engager avec vous
- Conclure positivement son entretien de vente
- Définir une stratégie pour fidéliser votre client
- Transformer chaque client en un véritable apporteur d'affaires

Mise en situation

Accompagnement des stagiaires. Construction d'un PAC : Plan d'actions commerciales

Page 3 sur 5

ATOUTATIS

Adresse administrative : 1259 Avenue des marchés 84200 Carpentras Tél : 07 60 92 82 63
formation@atoutatis.com au capital de 1500€ CODE APE : 8559 B - RCS - Numéro 840 568 265.

Modalités pédagogiques et d'encadrement

Nos méthodes pédagogiques sont concrètes, opérationnelles et interactives
Elles prévoient :

- Des apports informatifs, méthodologiques, pratiques et théoriques
- Des échanges entre le groupe et le formateur (dynamique de groupe, confrontation des opinions, mise en commun de solutions ...)
- Des aller retours avec l'expérience de chacun
- Des mises en situation, des exercices pratiques pour le développement des capacités relationnelles
- L'utilisation de supports de réflexion/auto-évaluation structurés ou créatifs
- Des prescriptions de tâches ou d'observation sur les temps intersession

Elles mobilisent :

- La gestion du groupe selon une approche systémique

Evaluation des acquis de formation

Tout le long de la formation les stagiaires seront évalués sur les nouvelles compétences acquises

Validation

Un certificat de réalisation sera adressé à chaque stagiaire

Evaluation qualitative de la formation par les stagiaires

La formation fera l'objet d'un questionnaire d'évaluation finale (fiche de satisfaction) et d'un temps bilan (fiche bilan) avec le commanditaire

Modalités pratiques

Durée	4 jours
Tarif inter	1500 € / Personne
Lieu (x)	Carpentras, Avignon, Orange et Cavaillon. Le lieu de la formation est précisé dans le planning.
Nombre de personnes	3 à 6 personnes
Contact	Tél : 07 60 92 82 63 formation@atoutatis.com

L'organisme de formation n'est pas assujetti à la TVA. Cf CGV.

Autre option

LA FORMATION EN INTRA

La formation en intra vous garantit une formation sur mesure

Lors d'un rendez-vous, nous définirons ensemble vos besoins et vos objectifs

La zone d'intervention de nos formations est dans la France entière et en priorité dans le Vaucluse

Nous vous invitons à nous contacter