



LBPERFORMANCE

Programme de formation

Plans d'Actions Commerciales

Levier de performance

Durée : 1 jour (7 heures)

16 avenue des 3 fontaines
44500 La Baule
Port : 06 21 08 39 59
Tél : 02 44 07 15 51
laurencebriand@lbperformance.fr

TARIF INTER : 700 € HT par participant

SUR MESURE : Contactez-nous pour une formation pour vos collaborateurs

Les objectifs de la formation :

- Identifier les enjeux
- Identifier les informations à collecter
- Analyser les données
- Réaliser un swot
- Formaliser les objectifs
- Définir les actions pertinentes
- Se donner les moyens de réussir

Programme de formation :

1 Enjeux et informations à collecter

- Comprendre la notion d'enjeu
- Définir mes enjeux commerciaux
- Identifier les informations dont je dispose
- Identifier les informations dont j'ai besoin et dont je ne dispose pas
- Comment collecter ces dernières ?

Mise en situation : exercices sur la notion d'enjeu

2 Analyser les données

- Que m'apprennent les données collectées ?
- Quelle sont les situations types auxquelles je peux être confronté ?
- Comprendre la pertinence d'un analyse swot
- Savoir réaliser un swot

Mises en situation : réalisation d'un swot

3 Formaliser des objectifs

- Segmenter son marché
- Fixer un objectif par segment de marché
- Fixer des objectifs de conquête
- Fixer des objectifs de fidélisation

Mise en situation : échanges des participants sur l'arbitrage conquête /fidélisation

4 choisir les actions et les moyens

- Identifier les actions les plus pertinentes dans l'absolu
- Choisir les actions en fonction des ressources et les affecter aux acteurs pertinents
- Identifier les moyens manquants
- Planifier les actions

Mise en situation : échanges sur les difficultés rencontrées

Pour qui : commercial terrain et sédentaire

Prérequis :

Pas de prérequis

Durée :

1 jour

Méthodes pédagogiques :

La plupart des formations destinées à des collaborateurs expérimentés s'avèrent peu efficaces car elles n'intègrent pas suffisamment les principes éducatifs adaptés aux adultes dans un contexte professionnel.

Les adultes n'apprennent pas de la même manière que les enfants et former n'est pas enseigner pour 4 raisons :

- L'adulte déteste les prises de conscience douloureuses
- L'adulte ne mémorise pas comme les enfants
- L'adulte n'accepte pas les idées toutes faites
- L'adulte a besoin d'être convaincu.

C'est la raison pour laquelle nous mettons les participants en situation de réussite et nous nous appuyons sur leur expérience, leur esprit critique et les situations de leur quotidien pour générer une posture de co-construction permettant de créer un contenu pertinent pour atteindre les objectifs visés.

Mises en situation, cas pratique, jeux de rôle et débriefing sur un mode déductif.

Outils : paperboard, vidéo-projecteur, écran, accès internet

Profil de l'animateur :

Expert vente et négociation

Evaluation de la formation :

Une évaluation à chaud sera réalisée à l'issue des 2 jours de formation. Une attestation est remise à l'issue de la formation.

Accessibilité aux personnes en situations de handicap :

Etude préalable afin de veiller à adapter les locaux, les moyens pédagogiques au public en situation de handicap. LB Performance se tourne vers des partenaires spécialisés au cas par cas afin de répondre à chaque situation.

Délais d'inscription :

7 jours avant le début de la formation selon disponibilité.

Taux de satisfaction des participants : 79.70%

Contact : Laurence Briand : 06 21 08 39 59