

Techniques Commerciales

OBJECTIFS

Optimiser son temps, afin de gagner en efficacité

Anticiper et planifier ses tournées commerciales de façon réaliste et optimiser les moyens de communication pour plus de confort et d'efficacité

PARTICIPANTS

Commerciaux, managers d'équipes commerciales, chefs des ventes.

PRE-REQUIS

Aucun.

METHODE PEDAGOGIQUE

Ateliers pratiques (jeux de rôles, et évaluation post-formation) / Théorie (méthodes et techniques à connaître)

MOYENS

Salle avec vidéoprojecteur et paperboard.

Sachez gérer votre temps Pour les commerciaux

PROGRAMME

✓ **Les dimensions de la tâche commerciale**

- Faire un point sur ses missions, et ses objectifs
- Définir et hiérarchiser les niveaux de priorités
- Distinguer l'urgent de l'important

✓ **Anticiper et planifier ses actions**

- Prendre du temps pour repérer ses propres freins, s'organiser et construire son plan d'action.
- Adapter la durée, le rythme de visites au potentiel de chaque segment de clientèle
- Investir son temps pour du haut rendement
- Exploiter ou mettre en place des outils de suivi

✓ **Gagner du temps sur les activités peu stratégiques**

- Repérer les chronophages pour mieux les gérer
- Trouver les alternatives à l'entretien client (téléphone, email, réunions, écrits, manifestations)
- Déléguer pour retrouver du temps
- Action terrain et réflexion stratégique, le juste équilibre

✓ **S'affirmer dans la gestion du temps**

- Identifier son rapport au temps
- Apprendre à dire non pour aller à l'essentiel
- Prévoir les imprévus et urgences

