

# Formation en efficacité commerciale :

## Organiser son activité commerciale pour améliorer ses résultats

### Objectifs

- Prendre conscience de l'intérêt de travailler son organisation commerciale
- Développer ses capacités d'analyse, de ciblage, de segmentation de clientèle et d'organisation personnelle
- Acquérir les méthodes et techniques les plus efficaces pour organiser ses tournées et assurer sa prospection commerciale
- S'entraîner pour intégrer les techniques et développer les réflexes efficaces

### Public concerné

- Commerciaux
- Technico-commerciaux
- Chefs de secteurs
- Représentants

### Programme

- L'organisation du travail de prospection : les facteurs de la réussite
- Déterminer les critères permettant l'élaboration d'une segmentation de son portefeuille client pertinente
- Intégrer les notions de couverture et pression commerciales
- Déterminer les cibles prioritaires à partir de son portefeuille clients / prospects (matrice potentiel)
- Les techniques de l'organisation de tournées
- La prise de rendez-vous en prospection : bâtir son script d'appel

### Méthode d'intervention

- Une formation animée par des formateurs anciennement Commerciaux dans de grandes sociétés
- Une approche pédagogique interactive, innovante et impliquante reconnue par des sociétés de renom
- Une prédominance de mises en situation et entraînements sur des cas réels
- Une formation construite pour être facilement transposée et appliquée dans l'opérationnel
- Etablissement d'un plan de progrès personnel en fin de session
- Remise d'un livret de synthèse en fin de session et de trames fonctionnelles réutilisables au quotidien

### Informations pratiques:

- Lieux: Paris, Lyon
- Tout autre lieu à partir de 4 participants
- Dates: [www.kestio.com](http://www.kestio.com)



