

La prévision des ventes

Durée de la formation :

2 jours (14h)

Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Public concerné :

Commerciaux seniors, chefs des ventes et responsables commerciaux opérationnels qui souhaitent améliorer la gestion de leurs portefeuilles.

Objectifs :

Mettre en place une politique de gestion des ventes.

Standardiser la prévision des ventes

Améliorer le taux de transformation des commerciaux

Cours suivant :

Manager le Plan d'action commercial

Marketing Opérationnel

Module 1 : Point du métier de manager des ventes

La fonction prévision

La fonction organisation

La fonction coordination

La fonction contrôle

Module 2 : La prévision de vente outil de management

Comment amener vos commerciaux à la prévision des ventes

Comment s'assurer de la qualité des prévisions

Processus de montage d'un projet de gestion des ventes

Module 3 : La mise en place

Formation de vos commerciaux

Établir les règles de gestion du portefeuille

Établir les règles de qualification des affaires

Faire adhérer aux ratios de management

Mettre en place vos outils automatisés

Module 4 : L'animation

Comment inciter vos IC à utiliser la prévision dans leur intérêt

La relation entre le plan de rémunération et la prévision des ventes

Vos outils de management

La corrélation entre la prospection et la prévision des ventes.

Méthodes et techniques pédagogiques

Chaque participant formalisera son plan d'actions et de progression.

Ce stage peut demander de la préparation assez importante au stagiaire.

Nous vous remettrons à l'issue de ce stage, un outil de simulation de la prospection et de gestion de la prévision.

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com