Programme: piloter sa direction commerciale – 4 J + 4 J

Module distanciel: auto-évaluation, recueil des attentes.

Séquence n°1 de modules présentiels:

1) Positionnement de la direction commerciale, les transformations des clients et les enjeux pour les fournisseurs. Les concepts clés de son dispositif stratégique commercial.

2) Construction de la stratégie commerciale: de la proposition de valeur fournisseur, au choix des canaux de vente à l'heure digitale et au plan commercial.

3) Comment utiliser les fondamentaux de la gestion pour mieux piloter l'action commerciale.

4) Les questions clés juridiques pour la Direction commerciale: droit des contrats, conditions générales d'achat…

5) La politique commerciale et le cadrage des négociations. La construction du plan stratégique commercial.

Séquence n°2 de modules présentiels (après 2 à 6 mois):

1) Retour sur les plans de Grands Comptes

2) Développer son réseau et l'intimité client

3) Les fondamentaux des échanges interculturels

4) Focus sur les enjeux de la fonction Achats

5) Fidéliser et sécuriser la collaboration

6) Développer son charisme personnel pour

- renforcer la relationMises en situation:

  jeux de rôle sur mesure.

Objectifs: développer une réflexion commerciale stratégique. Structurer sa politique commerciale et son plan d'action commercial, maitriser le cadre financier de l'action commerciale. Construire un dispositif managérial ambitieux et efficace, piloter avec finesse et performance le changement.

Profil des participants: directeurs commerciaux, directeurs de division, du développement des ventes.

Prérequis: connaître et appliquer les techniques de vente et de négociation.

Compétences acquises: capacité d'analyse stratégique et de mise en œuvre opérationnelle.

Parcours pédagogique: auto-évaluation, recueil des attentes, sessions présentielles dont jeux de rôle, prise d'engagements individuels, et après 2 à 6 mois, session d'analyse des acquis et d'approfondissement des axes de progrès.

Moyens humains, ressources et méthode pédagogique:

Équipe: un formateur expert de la thématique qui anime les sessions et demeure ensupport des participants pour toute question.

Méthode: alternance de théorie, de mises en situation filmées et débriefées, de partage d'expérience, de démonstrations par l'exemple (ou analogies situationnelles) et de mise en pratique avec des cas sur mesure. Exercices, ateliers et jeux de rôle rythment cette formation.

Modalités: 6 à 8 participant(e)s, salle de réunion équipée (vidéoprojecteur, écran paper board) et espace séparé permettant la préparation des jeux de rôle en sous-groupes.

Ressources: un support reprenant tous les sujets abordés durant la formation, ainsi que les différents outils sont e-mailés aux participants pour faciliter la mise en œuvre post-formation.

Modalités d'évaluation:
Questionnaire d'auto évaluation pré et post formation. Grille d'évaluation systématique pour chacune des étapes clés du parcours pédagogique.

Délai d'accès et modalités tarifaires:
Nous contacter : *cviniane@elixir-conseil.com* / Envoi de nos conditions tarifaires et CGV sur demande.

Modalités d'accès des personnes en situation de handicap :
Nous sommes à l'écoute de vos besoins pour réaliser un diagnostic (locaux, conditions d'accueil, modalités pédagogiques, animation de la formation…) en fonction de la situation de handicap diagnostiquée, ou vous orienter vers une structure adaptée.