

## Organiser son activité commerciale

Performance commerciale  
- Ref. OAC-B



2 jours

New

### Objectifs

- Identifier les leviers à activer pour piloter son activité
- Avoir une vision stratégique de son portefeuille
- Décliner les orientations de son entreprise en plan d'actions
- Avoir une organisation efficace

### Pédagogie

- 

### Pré-requis

- Commercial débutant ou confirmé.

### Préparation

3 semaines avant le stage chaque participant reçoit une convocation avec un questionnaire à compléter et nous retourner afin d'identifier ses axes de perfectionnement.



### Et ensuite, en option ...

#### Suivi en situation :

- 3 entretiens téléphoniques d'1 heure, avec le formateur, répartis sur 3 mois
- Ou 2 heures d'entretien en face à face

### Programme

- **Comprendre la performance de son secteur**
  - Analyser les résultats : approche statique et dynamique
  - Identifier les leviers de performance : CAM, activité, patrimoine
  - Comprendre en quoi l'organisation commerciale est un facteur clé de succès
- **Mieux gérer son portefeuille client**
  - Définir la notion de patrimoine
  - Evaluer et hiérarchiser ses clients en fonction du chiffre d'affaires et du potentiel
  - Définir ses priorités selon le profil des clients : potentiel de développement, fonds de commerce, gestion économique
- **Connaître les principes clés de l'organisation efficace**
  - Identifier l'impact de ses croyances sur la gestion du temps : autodiagnostic
  - Comprendre les différentes approches de la gestion du temps : 20/80, séquences homogènes, urgent/important, bio-rythme
- **Gérer efficacement son activité**
  - Comprendre le décalage entre les efforts fournis et les résultats obtenus
  - Identifier les « voleurs de temps » et estimer son capital de visites
  - Renforcer l'activité face à face dans son agenda

### Public concerné

- Toute population commerciale gérant un portefeuille client.