

MODULE LE BUDGET ET LES SECTEURS : 2 OUTILS FONDAMENTAUX	
Construction des outils et du suivi	
Objectifs :	Cible :
<ul style="list-style-type: none"> - Construction du budget commercial et de son suivi - Construction des secteurs commerciaux 	<ul style="list-style-type: none"> - Dirigeant - Dirigeant commercial
Durée : 6 jours (48 h) en formation théorique avec cas pratiques et réels	
Méthode pédagogique :	
En groupe alternance principe et cas réels	
Contenu :	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Construction du budget : outil de pilotage de l'équipe de vente <ul style="list-style-type: none"> - Différence entre budget commercial et budget d'entreprise - Construction du budget commercial de l'entreprise - Application du budget aux membres de l'équipe commerciale : les objectifs 	
<ol style="list-style-type: none"> 2. Construction des secteurs commerciaux <ol style="list-style-type: none"> 1. Tenir compte de la typologie de vendeur 2. Répartition en fonction de la zone géographique et du potentiel 3. Définir les fréquences de visite 4. Comment couvrir de façon systématique les zones : utiliser le mail, le téléphone et la visite de la bonne manière 5. Les outils numériques qui aident : tablette géolocalisée 6. Construction des plans de tournée et planning type d'une semaine 7. Qui gère le client : les responsabilités de chacun 	

MODULE OUTILS D'AIDE A LA VENTE	
Construction des outils et du suivi	
Objectifs :	Cible :
<ul style="list-style-type: none"> - Un type de client, un outil - La professionnalisation de la présentation pour une valorisation de son entreprise et donc... de ses produits 	<ul style="list-style-type: none"> - Dirigeant - Dirigeant commercial - Responsable commercial
Durée : 2 jours (16 H)	
Méthode pédagogique :	
En groupe alternance principe et cas réels	
Contenu :	
<ul style="list-style-type: none"> - Les outils sont différents selon la cible - Quels objectifs pour ces outils ? - Exemple de réalisation : le contenu d'un book de vente en GMS / comparaison avec le contenu d'un catalogue pour les Bouchers/traiteurs. 	