

MODULE SUIVI ET DYNAMISATION D'EQUIPE	
Organisation et gestion équipe commerciale	
Objectifs :	Cible :
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Coordonner l'action commerciale terrain avec les autres équipes</li> <li>- Dynamiser l'action commerciale</li> <li>- Tableaux de bord : comment identifier les informations pertinentes sans se noyer, modes de préparation, comment partager ces informations</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dirigeant</li> <li>- Dirigeant commercial</li> </ul>
Durée : 5 jours (35 h) en formation théorique avec cas pratiques et constructions réels	
<b>Méthode pédagogique :</b>	
Alternance principe et cas pratiques	
<b>Contenu :</b>	
<p>1. Les réunions</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La boîte à outils : quels outils pour quoi faire <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'accompagnement en rendez-vous</li> <li>- Réunions point commerciale</li> <li>- Réunion mensuelle suivi des objectifs</li> <li>- Réunion de comité de direction</li> </ul> </li> <li>- Quelle fréquence, qui les anime, la nécessité de préparation, la conduite de réunion</li> <li>- Préparation et réalisation observée des réunions réelles, debrief, action corrective</li> <li>- Le compte rendu : indispensable, sinon c'est comme si la réunion n'avait pas été faite</li> <li>- Le suivi <ul style="list-style-type: none"> <li>- Faire ce qu'on dit et dire ce qu'on fait</li> </ul> </li> </ul>	
<p>2. Dynamisation de l'action commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aider à l'atteinte des objectifs commerciaux pour rester motivé : débloquer une situation, faciliter</li> <li>- Avoir une grille de rémunération avec une part fixe et une part variable</li> <li>- Comment orienter sur l'objectif de l'entreprise</li> </ul>	
<p>3. Tableaux de bord : construction en groupe</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identification des indicateurs clés pour que tout le monde ait la même information et que le commercial y puise arguments et pilotage clients.</li> <li>- Les indicateurs de la qualité</li> <li>- Les indicateurs de la production</li> <li>- Les indicateurs financiers</li> <li>- Les indicateurs commerciaux</li> </ul>	