

## Formation: Processus et Organisation Commerciale

### Objectifs

- Mesurer l'apport des processus orchestrés qui favorisent l'audace, l'imagination et l'ambition
- Devenir entrepreneur de son territoire commercial
- Manager l'activité commerciale pour anticiper, prévoir et mesurer

### Prérequis

Expérience commerciale en environnement B To B

### Programme de la formation

#### Introduction : le contexte économique

- Les fondamentaux de l'entreprise
- En comprendre ses enjeux, ses ambitions, ses contraintes, ses craintes
- Identifier les problématiques « métier » majeures

#### Les notions fondamentales du développement des affaires

- Identifier les cibles parmi les Clients et les Prospects
- Déterminer une stratégie, les voies tactiques et les moyens opérationnels nécessaires
- Analyser et pronostiquer

#### Processus et organisation

- Connaître ou établir le « win ratio »
- Définir le territoire (géographique, par Client, par domaine etc )
- Fixer l'objectif annuel ou trimestriel
- Animer, manager, anticiper, mobiliser
- Établir ou faire établir les règles de rémunération et les choix de motivation
- La gestion de la relation Client et Prospect

#### Les outils

- Le plan de territoire et la lettre d'objectifs
- Le plan de compte
- Le plan de conquête
- Le plan de marche
- Le suivi « business » par étapes
- Les 6 étapes de l'identification à l'installation