



VENTE - COMMUNICATION | COMMERCIAL

Améliorer la Gestion Commerciale et Opérationnelle

Dynamiser la gestion commerciale et construire un ADN centré client

Durée : 9 jours **Déroulement :** Présentiel

Objectifs :

- Objectifs opérationnels : Développer la relation client, déployer une démarche qualité, dynamiser la gestion commerciale, perfectionner l'orchestration des tiers parties (négociation et gestion des fournisseurs, prestataires, sous-traitants).
- Evolutions des métiers : Construire un ADN centré client d'amélioration continue, planifier et gérer efficacement ses activités en entreprise
- Compétences à gagner : Enrichir son écoute active et la découverte des besoins clients, planifier ses priorités et gagner en efficacité au quotidien, perfectionner sa polyvalence au sein d'une équipe.

Programme :

Quinze jours avant la formation : Questionnaire de positionnement envoyé par mail

Jour 1 (présentiel)

- Présentation et état des lieux du positionnement
- Inclusion et évaluation des besoins
- La relation client au cœur de son entreprise
- Co-développer son ADN client
- Planifier et gérer efficacement ses activités en entreprise
- Élaborer son projet d'entreprise et son plan d'actions
- Fonctionner en mode projet

Jour 2 (distanciel)

- Les clés de l'organisation et de la gestion du temps
- Gagner en efficacité personnelle
- Gérer les priorités
- Quelles habitudes devez-vous changer pour devenir hautement efficace ?

Jour 3 (distanciel)

- Les clés de la démarche Qualité
- Les principes de l'amélioration continue
- Définir un projet qualité
- Définir les paramètres de succès et piloter la performance

Jour 4 (distanciel)

- Les clés de la démarche commerciale & du Parcours clients
- De la prospection à la conclusion
- Comprendre les étapes clés du parcours commercial
- Placer l'écoute active au centre de la relation commerciale
- Définir les paramètres de succès et piloter la performance commerciale

Jour 5 (distanciel)

- Les clés de la gestion des appros et des fournisseurs
- Définir le juste besoin et rédiger le cahier des charges
- Identifier et sélectionner les bons fournisseurs

Profil :

- Responsables de groupe, managers de proximité, responsables opérationnels

Pre-requis :

- Aucun pré-requis nécessaire pour cette formation

Attendu :

- Attestation de formation

Modalités / Moyens :

- Formation en présentiel
- Pédagogie active-interrogative
- Entraînements, mises en situation
- Suivi conseil « post-formation » de 60 jours

Modalités d'évaluation :

- Evaluation des acquis par questionnaire

Format d'intervention :

- Formation en entreprise
- Session collective
- Formation individualisée

Délai d'accès :

- 1 mois

Tarif :

- Intra 1800€ / jour
- Formation à la carte possible

Votre contact :

Pascal Dupuy

pascal.dupuy@agileos.fr

06 73 84 58 71

Si vous présentez une situation de handicap nécessitant un aménagement spécifique, merci de contacter votre interlocuteur ci-dessus.



- Définir les paramètres de succès et piloter les achats
- Jour 6 (distanciel)
- Les clés de la gestion planifiée
 - Diagnostiquer sa gestion de projet
 - Comment définir un projet (Diagramme de Gantt)
 - Définir les paramètres de succès et piloter un projet
- Jour 7 (distanciel)
- Les clés de la gestion des réseaux sociaux
 - Définir les points clés de sa stratégie de réseaux sociaux
 - Planifier et animer son contenu communautaire
 - Définir les paramètres de succès et rester à l'écoute de sa communauté
- Jour 8 (distanciel)
- Les clés de la planification et la gestion de travaux
 - Gérer un chantier en 9 étapes
 - Comment suivre l'avancement des travaux et anticiper les retards
 - Définir les paramètres de succès et réussir un chantier
- Jour 9 (présentiel)
- Gérer les situations difficiles
 - Décider, négocier et prioriser
 - Travailler en équipe dans une mission commune et solidaire
 - Collaborer pour réussir son projet d'entreprise
 - Evaluation des acquis
 - Evaluation de la satisfaction

Toutes nos formations peuvent être personnalisées après analyse de vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir un devis gratuit.