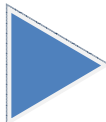




Meras-Network est certifié ICPF & PSI (qualification figurant sur la liste CNEFOP) et enregistré au Datadock.



Programme « Manager sa force de vente »

2 jours – 14 heures

Inter et Pack Intra – 8 participants maximum

Développement des compétences commerciales internes et diagnostic des besoins de performance

POUR QUI ?

Toute personne en situation de management d'équipes

PRE REQUIS : aucun

NOS +

Méthode participative et active qui alterne apports théoriques et mises en situation pratiques (*études de cas, jeux de rôle...*)

> OBJECTIF

- Etre capable de faire un diagnostic sur ses forces de vente internes
- Définir un plan de progrès opérationnel

> PROGRAMME

■ Formaliser et comprendre l'activité ainsi que le contexte de développement :

- Compte rendu sur les dysfonctionnements « terrain »
- Identification des pratiques actuellement mises en place au travers de la chaîne de satisfaction client
- Analyse personnelle en tant que « manager »
- Analyse stratégique des Forces, faiblesses, menaces et opportunités de son organisation
- Organiser son plan d'action
- Construire ses outils d'évaluation et de contrôle des actions initiées

■ Travailler sur le mode de management de proximité approprié

- Suivi individuel des vendeurs sur le terrain
- Visite des clients
- Exploiter les remontées d'informations
- Faire un briefing et un débriefing des actions contrôlées

> **VALIDATION DE LA FORMATION** : Remise d'une attestation de formation

> **MATERIEL PEDAGOGIQUE** : alternance de théorie & de mise en pratique (*jeux de rôle, vidéo-projection*)

> **ANIMATEURS** : Experts en Management et vente

SAS MERAS-NETWORK | 75 avenue Parmentier – 75011 PARIS –

Siret : 510 376 932 00016 - N° TVA Intercommunautaire FR 6751037693200016 – APE : 8559A –
Organisme enregistré sous le N° 11 75 44001 75
Capital Social 8000 €