

DOPEZ L'EFFICACITE DE VOS COMMERCIAUX

CONTEXTE

La réactivité et la proximité sont des facteurs décisifs pour finaliser une vente.

Elles requièrent une gestion très efficace de la disponibilité des commerciaux et de leurs informations.

Les meilleurs professionnels de la vente en face-à-face utilisent les nouvelles technologies de l'information et de la communication pour être encore plus efficace.

Pas chères et facilement accessibles, les informations générées par ces technologies deviendront vos meilleurs atouts pour vendre plus et mieux.

OBJECTIFS

- ✓ Optimiser chaque étape de la chaîne commerciale
- ✓ Coordonner la vente de biens avec la logistique
- ✓ Améliorer la satisfaction du client
- ✓ Augmenter la disponibilité de la force de vente
- ✓ Vendre plus

ORGANISATION ET CONTENU

1. PROSPECTION ET PRISE DE RENDEZ-VOUS

- ✓ Technologies utilisées
- ✓ Définition des critères
- ✓ Argumentaire de vente
- ✓ Prise de RDV

2. VISITES

- ✓ Organisation des visites
- ✓ Réalisation des visites
- ✓ Gestion des contretemps

3. COMPTES-RENDUS

- ✓ Structure
- ✓ Destinataires
- ✓ Transmission
- ✓ Analyse, Gestion et Utilisation
- ✓ Feed-back et Partage d'expérience

4. OBJECTIFS ET SUIVI D'ACTIVITE

- ✓ Fixation des objectifs
 - personnalisation
 - objectifs quantitatifs et qualitatifs
- ✓ Mesure de la performance
 - critères
 - moyens et fréquence de mesure
 - ajustements du plan d'action

PUBLICS CONCERNES

- ✓ les commerciaux, débutants ou expérimentés, vendant des biens ou des services.
- ✓ les directeurs commerciaux
- ✓ les responsables de la logistique des entreprises vendant des biens
- ✓ les acheteurs

ATOUTS DE LA FORMATION

- ✓ Une formation 100 % pratique et opérationnelle
- ✓ La présentation de technologies existantes et disponibles sur le marché.
- ✓ Des cas concrets reprenant de nombreux gisements d'amélioration

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION



Université Lille 2 Droit et Santé

LIEU :

Service Commun de la Formation Continue (SCFC)

Université Lille 2 Droit et Santé

1 rue du Professeur Laguesse – 59000 LILLE

(Métro Ligne 1 arrêt CHR B Calmette)

Téléphone : 03.20.62.15.59 Fax : 03.20.96.26.13

Courriel : scfc@univ-lille2.fr

DATES :

- 23 janvier 2014
- 3 avril 2014
- 18 septembre 2014

COÛT :

- 450 € par participant

ANIMÉ PAR : BILLOO DEVELOPPEMENT