

AGIR Organisation : renforcer son organisation commerciale

Public concerné :

Responsable
commerciaux,
commerciaux,
technico
commerciaux

Pré-requis:

aucun

Nombre de participants :

10 à 12

Contenu du stage

- Conséquence de la désorganisation
- Contenu de Fiche mission
- Segmentation des clients
- Répartition géographique des clients
- Organisation des tournées
- Durée et objectifs de visite
- Gestion des incidents
- Gestion du temps
- Apprendre à dire non
- Exploitation d'héaclés

Approche pédagogique et supports

- Pédagogie interactive
- Mise en situation
- Utilisation des cartes
- Travaux sur agenda
- Utilisation d'héaclés
- Echanges
- Remise d'un support pédagogique

Objectif général

Identifier ses difficultés et freins d'organisation et s'approprier les méthodes de gestion simples à mettre en œuvre au quotidien pour gagner en efficacité.

Compétences développées Savoir-faire attendu en fin de stage

- Identifier ses pertes de temps
- Identifier et traiter les difficultés d'organisation
- Définir ses priorités en fonction de ses missions
- Vendre son organisation à ses clients
- Exploiter héaclés comme un véritable outil d'organisation du travail.
- Préciser les objectifs de visite
- Maîtriser la prise de note sur un cahier
- Optimiser le temps de visite en fonction des objectifs
- Modéliser son organisation sur une semaine, un mois de travail.
- Exiger des engagements auprès de ses clients et en assurer le suivi de la mise en œuvre
- Organiser efficacement ses tournées et ses déplacements
- Gérer les fausses urgences
- Coordonner ses actions terrain avec le service client
- S'approprier la méthode d'analyse et de résolution de problème

Durée :
2 jours

Lieu :
Sur site

Préparation et suivi de stage

Avant la formation

- Préparer son agenda et ses cartes et ses comptes rendus de visite

Après la formation

- Gérer son organisation grâce à une utilisation approfondie d'héaclés