

COMMERCIAUX : GÉRER SON TEMPS POUR AMÉLIORER SON EFFICACITÉ COMMERCIALE

MV41 2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Objectifs

Identifier les actions chronophages et y remédier • Maîtriser les techniques de gestion du temps et les outils d'organisation personnelle

Profil Stagiaire(s)

commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs d'affaires

Pré-requis

occuper des fonctions commerciales

Profil animateur(s)

cette formation commerciale est assurée par un spécialiste en gestion du temps et des priorités pour les forces de vente



PROGRAMME

Identifier sa relation au temps

Auto-diagnostic :

- . sa situation actuelle
- . ses activités "chronophages" : où perdez-vous du temps
- . sa discipline dans le travail
- . sa méthode d'organisation
- . son aptitude à communiquer en interne et en externe : par mail, au téléphone, en réunion, en rendez-vous

Déterminez les facteurs voleurs de temps

Gérer son Temps et ses Priorités

Découvrir et mettre en oeuvre les 4 actions-clés : anticiper - hiérarchiser - planifier – contrôler

Mettre en place une délégation réussie

Différencier Urgent et Important

Classer ses tâches par ordre de priorité et d'importance : jour, semaine, mois

Etablir un carnet de bord journalier

Optimiser sa capacité organisationnelle

S'approprier les lois de gestion du temps

Hierarchiser ses missions et ses objectifs

Equilibrer sa charge de travail et planifier son activité commerciale (gérer les imprévus)

Les outils pour gérer efficacement son temps

Optimiser son agenda

Systématiser l'agenda partagé, synchroniser ses différents outils multimédia : ordinateur, PDA, smartphone...

Développer sa communication grâce au mailing.

Mieux se positionner dans ses relations grâce à l'assertivité

Apprendre à dire non

Le téléphone : outil central de son efficacité

Les principes de base de la communication téléphonique

Construire un plan d'entretien performant :

- . être accessible
- . être pertinent
- . faire agir

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr

Nos sessions

22 - 23 nov. 2021 : Paris / A
Distance

10 - 11 mars 2022 : Paris / A
Distance

23 - 24 juin 2022 : Paris / A
Distance

5 - 6 sept. 2022 : Paris / A Distance

8 - 9 déc. 2022 : Paris / A Distance

COMMERCIAUX : GÉRER SON TEMPS POUR AMÉLIORER SON EFFICACITÉ COMMERCIALE

MV41

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Gérer son stress

Définir le stress

Connaître son mécanisme et ses réactions

Identifier les sources du stress

Découvrir les méthodes adaptées

Compléter la formation avec les modules e-learning offerts :

- définir ses priorités pour mieux gérer son temps
- faire un bilan de l'usage de son temps

Méthode pédagogique

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

En complément

Avant cette formation vous pouvez suivre :

- Dynamiser sa Posture de Vente
- Développer son Leadership Relationnel

Après cette formation vous pourrez suivre :

- Elevator Pitch : être percutant en cinq minutes
- Argumenter pour convaincre

Cette formation fait partie de :

- Profession : Commercial (parcours pro certifiant*)