

# ANALYSER ET ANTICIPER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE EN SORTIE DE CRISE



VN107

2 jours (14h) 1 490,00 €<sup>HT</sup>

## Objectifs

Analyser l'impact du confinement par rapport à la stratégie commerciale • Analyser le portefeuille client et la performance commerciale  
• Préparer le futur plan d'actions avec son équipe commerciale • Développer la motivation de chacun de ses commerciaux pour développer les ventes

## Profil Stagiaire(s)

cette formation Commerce s'adresse au Responsable commercial, Chef des ventes, Responsable d'agences

## Pré-requis

Deux années d'expérience en tant que manager d'une équipe commerciale

## Profil Animateur(s)

Cette formation Commerce est animée par un consultant en développement commercial, Coach Professionnel et Chercheur dans le domaine de la vente. Ancien Directeur Commercial avec 25 expertise commerciale



## PROGRAMME

### Diagnostic de la situation et son impact sur la stratégie commerciale

Mettre en place les priorités de l'action commerciale et les objectifs des commerciaux en lien avec la stratégie commerciale.

Évaluer et ajuster les ressources commerciales en fonction de la nouvelle stratégie commerciale.

Exercice pratique : Diagnostic et impact de sa stratégie commerciale

### Analyser son marché et adapter le plan d'actions commerciales

Analyser : le portefeuille client et les prospects à fort potentiel

Analyser son portefeuille client avec la matrice SWOT. Mise en situation Exercice pratique :

Modifier la segmentation clients/produits ou services

### Définir avec son équipe les actions à mettre en œuvre à court terme

Renforcer les relations commerciales avec ses clients

Définir les prospects à fort potentiel

Exercice : construire le plan d'action commercial

### Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales

Définir et diffuser le plan d'actions commerciales et les actions marketing

Modifier et Piloter les actions commerciales (CRM,...)

Exercice pratique : Définir ses nouveaux critères pour piloter son tableau de bord commercial.

### Identifier votre profil de manager commercial en situation de crise

Identifier son profil avec la méthode comportemental DISC & l'intelligence émotionnelle QE

Analyser son style de management en situation de crise

### Adapter son management en fonction du profil de ses commerciaux

Diagnostiquer les compétences commerciales de votre équipe à développer

### Coacher et motiver vos commerciaux en situation de crise.

Mettre en place d'un réunion hebdomadaire individuel spécifique

Savoir motiver et reconnaître les efforts de vos commerciaux.

## Contactez-nous

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

## Nos promotions

### 2021 - Promotion 1 à Paris :

22 oct. 2021

5 nov. 2021

# ANALYSER ET ANTICIPER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE EN SORTIE DE CRISE



VN107

2 jours (14h) 1 490,00 €<sup>HT</sup>

## Organiser des réunions commerciales pour motiver l'ensemble de son équipe.

Renforcer la cohésion de l'équipe en situation de crise.

Renforcer et Développer l'intelligence collective de son équipe.

## Méthode pédagogique

Pour les formations "A distance", elles sont réalisées avec un outil de visioconférence de type Teams ou Zoom selon les cas, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Retrouvez sur notre site internet toutes les précisions sur les sessions à distance ou les classes virtuelles.

## 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.