

Organisation commerciale

En période difficile, les Entreprises du Transport et de la Logistique doivent accroître leur action commerciale qui devient une activité stratégique et vitale.

Public

Personnel d'encadrement qui doit gérer au quotidien une force de vente.
Responsable d'entreprise voulant avoir une visibilité permanente sur son efficacité commerciale.

Objectifs

À l'issue de la formation vous pourrez :

- Mettre en place une politique commerciale efficiente et suivre votre développement avec des outils de suivi et de contrôle.
- Gérer au quotidien votre force de vente.
- Optimiser votre efficacité commerciale.

Contenu de la formation sur une durée d'une journée *

L'organisation commerciale

Les fichiers : constitution, qualification, utilisation

La segmentation client

La construction d'un objectif commercial

Le reporting et contrôle d'activité

L'entretien individuel

Les ratios de performance

Méthodologie

Ce module, animé par un professionnel du secteur Transport et Logistique, propose une approche complète alliant la théorie et la mise en application pratique.

Bénéfices

Pour l'Apprenant : une maîtrise de l'organisation commerciale.

Pour l'Entreprise : un développement commercial optimisé et rentable.

Prix

- 1 790 € la journée net de taxes en intra (hors frais de déplacement éventuels).
- 360 € net de taxes par stagiaire.

Les +

- Une formation opérationnelle animée par un professionnel du secteur.
- Des applications concrètes immédiatement exploitables.

* Pour un groupe de 8 personnes maxi.