



FORMATION

PILOTER LA PERFORMANCE COMMERCIALE AVEC LES TABLEAUX DE BORD

Public

- Directeurs commerciaux, dirigeants de TPE, PME, managers commerciaux, chargé d'affaires

Prérequis

- Aucun

Objectifs

- Etablir les indicateurs de performance
- Analyser son tableau de bord
- Mettre en place les actions correctives

Durée et modalités

- 2 jours

Lieu

- Rouen, Caen, Le Havre
- Autres villes (nous consulter)

Programme

- **Etablir les indicateurs clefs de la performance**
 - Définir les indicateurs quantitatifs et qualitatifs liés à la prospection (emailing, phoning, prospection physique et digitale)
 - Concevoir les indicateurs liés quantitatifs et qualitatifs à la phase de négociation
 - Construire un tableau de bord opérationnel
- **Analyser son tableau de bord et mettre en place les actions correctives**
 - Etablir l'impact de l'ensemble des indicateurs sur son activité
 - Mettre en place les actions correctives
 - Adapter sa stratégie commerciale aux résultats obtenus

Les plus de de la formation

- Animé par un professionnel du domaine
- Une formation **interactive**
- La répartition de 2x1 jours permettant le retour d'expérience du modèle
- La prise en compte du **contexte des participants**
- Des exemples **concrets**

Prix

- 750 euros HT (inter-entreprises)
- Intra entreprise (nous consulter)

Dates

- Nous consulter