

OBJECTIFS :

- Construire et piloter des tableaux de bord commerciaux
- Mettre en place des outils d'analyse conjoncturelle
- Mettre en place des outils d'analyse concurrentielle
- Négocier efficacement
- Comprendre et identifier les bons outils commerciaux : cartes de fidélité, Bons de fin d'année, yield management...
- Comprendre et répondre à un appel d'offre

DUREE MOYENNE : 24 heure(s)

PUBLIC : tous public

MODALITES ET DELAI D'ACCES :

inscription possible par internet/mail en exploitant le formulaire de contact jusqu'à 4 jour(s) avant la date de formation

PREREQUIS : Aucun

PROGRAMME :

- Module 1 : Construire et piloter des tableaux de bord commerciaux (4 heures)
 - Suivi des indicateurs : taux de service, CA par salarié, coût de prospection...
 - Définition de ventes prévisionnelles et renseignement des ventes réelles
 - Analyse et suivi des parts de marché
 - Identifier la marge sur vente
- Module 2 : Mettre en place des outils d'analyse conjoncturelle (4 heures)
 - Découverte des FCS
 - Suivi des facteurs clé de succès
 - Étude et suivi des barrières d'entrée
- Module 3 : Mettre en place des outils d'analyse concurrentielle (4 heures)
 - Positionner les concurrents sur un diagramme de comparaison des FCS
 - Anticiper les concurrents
 - Benchmarking (analogie à la théorie OCEAN BLEU)
- Module 4 : Négocier efficacement (4 heures)
 - Comprendre l'OCP : Objectif commun partagé
 - Comprendre les émotions primaires
 - Mettre en place une cartographie de négociation
 - Mettre en place une démarche de négociation
- Module 5 : Comprendre les outils commerciaux (4 heures)
 - Identifier et mettre en place les outils commerciaux de fidélisation
 - Le Yield Management
- Module 6 : Comprendre et répondre à un appel d'offre (4 heures)
 - Les critères d'attribution
 - La rédaction
 - L'analyse des coûts
 - L'analyse de notes obtenues en cas de gain ou de perte de l'AO



Nature des activités pédagogiques et des travaux à effectuer à distance :

- Lecture des supports de cours - 2 heures
- Tableur Excel sur les indicateurs commerciaux et leur suivi : 60 minutes
- QCM Sémantique : 3 minutes dans chaque module
- QCM Marge : 20 minutes
- QCM performance commerciale : 20 minutes
- QCM AO : 20 minutes
- QCM Yield Management : 20 minutes
- Exercice de FCS : 45 minutes
- Exercice de benchmarking : 45 minutes
- Mise en situation de négociation : 15 minutes
- Document de rendu de l'Appel d'Offre
- Présentation orale + Débriefe : 15 minutes

Les données temporelles sont incluses dans les modules.

Méthodes mobilisées :

- Étude des supports d'autoformation
- QCM
- Simulateur pédagogique
- Cours magistraux
- Entretien oral / Mise en situation
- Rapport écrit
- Exercices ciblés

Modalités de suivi et d'évaluation spécifiques aux séquences de formation à distance :

En cours de formation :

Module 1 :
QCM Sémantique
Produire un tableur sur le thème considéré

Module 2 :
QCM Conjoncture
Produire un tableur sur le thème considéré

Module 3 :
QCM analyse concurrentielle
Produire un tableur sur le thème considéré

Module 4 :
Mise en situation de négociation
Map de négociation

Module 5 :
QCM Yield
Trame Marge
Production d'un AO

Module 6 :
Support de réponse à un AO

A l'issue de la formation :

Appréciation d'une note de synthèse écrite par un jury
Reprise des éléments et divers travaux par le jury

Moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance pédagogique et technique mis à disposition du salarié En cours de formation :

- compétences et qualifications des personnes en charge de l'assistance :
 - Intervenants justifiants d'un M2 en management ou marketing
 - Intervenants justifiants d'une expérience réussie en pilotage d'activité commerciale pendant 5 ans au moins
- modalités techniques de cette assistance (messagerie, intranet, forum de discussion...) :
 - Messagerie
 - Plateforme learning.stratelogic.com avec son forum
 - Téléphone portable direct
 - Visioconférence
- périodes et lieux permettant d'échanger avec les personnes en charge de l'accompagnement, moyens à sa disposition pour les contacter :
 - Les périodes d'accompagnement sont définies en accord avec le stagiaire en début de module.
 - Les moyens sont identiques aux modalités techniques. Le moyen le plus adapté au besoin rencontré sera exploité.
- délais dans lesquels ces personnes doivent intervenir (lorsque l'aide n'est pas immédiate) :
 - Les réponses au besoins d'interventions des apprenants doivent être réalisées sous 24 h lorsque l'aide ne peut être proposée immédiatement.

Accessibilité personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible en ligne à 100%. Elle ne bénéficie pas à ce jour d'adaptation aux handicaps sensoriels. Pour toute question, vous pouvez contacter notre référent handicap, Sylvain DUFOURNY.

Tarifs :

A partir de 600 € / participant
Nous contacter pour plus de précisions.
Devis remis sous 48h

Sur la période : Juin 2029 / juillet 2020

Taux d'obtention de la certification :

Non déployée pour l'instant

Blocs de compétences validés par cette certification :

- Module 1 : Construire et piloter des tableaux de bord commerciaux
- Module 2 : Mettre en place des outils d'analyse conjoncturelle
- Module 3 : Mettre en place des outils d'analyse concurrentielle
- Module 4 : Négocier efficacement
- Module 5 : Comprendre et identifier les bons outils commerciaux : cartes de fidélité, Bons de fin d'année, yield management...
- Module 6 : Comprendre et répondre à un appel d'offre

Équivalences :

Sans équivalence

Passerelles :

Sans passerelle

Suites de parcours :

Stratégie d'entreprise
Management humain...

Débouchés :

Chargé d'affaires
Responsable commercial
Commercial...

Données mises à jour au : 02/03/2021