Gérer son temps commercial

Format :
Présentiel et/ou Distanciel

Durée :
2 jours / 14 h

Référence :
COM-GER-1632

Public :
Business Developer, Managers Commerciaux, Commerciaux, Assistants commerciaux...

Personnes en situation de handicap :
Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez faire une formation ?
Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d'étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées.

Objectifs de développement des compétences :
Etre capable de:
Maitriser les éléments clés de l'efficacité commerciale : le plan d'action, la gestion des priorités, l'urgent, l'important etc.
Comprendre son rapport au temps, ce qui éloigne de nos objectifs et ce qui ouvre à une meilleure concentration.

Compétences développées :
Gagner en sérénité, alléger sa charge mentale.
Développer son autonomie et son efficacité.
Accroitre ses ventes.
Monter en compétences, prendre des responsabilités.

Pré-requis :
Aucun

Méthodes Pédagogiques mobilisées :
Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.
Dans le cadre de session intra entreprise, possibilité de travailler sur vos projets afin de répondre à vos besoins spécifiques. Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

Répartition du temps (environ) :
Théorique 45%, Pratique 55%

Modalités d'évaluation :

1 - Questionnaire d'évaluation à chaud rempli par le stagiaire en fin de formation.
2 - Questionnaire d'évaluation à froid de la mise en oeuvre des compétences, rempli par le stagiaire environ 6 mois après la fin de formation.

Moyens techniques mobilisés :

En présentiel :
- Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels (vidéoprojecteur + écran) avec le matériel adapté à la formation. Pour cette formation, un ordinateur par stagiaire est nécessaire équipé du logiciel. Nous pouvons le fournir au besoin sur simple demande.
- Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

A distance ou en formation mixte :
- Un ordinateur pour chaque stagiaire équipé d'une webcam, d'un micro, d'une connexion haut débit, du logiciel objet de la formation et ayant un outil de visio-conférence installé en amont.
- Support de cours numérique fourni par nos soins.

Assistance technique et pédagogique :

En présentiel : Assistance technique et pédagogique assurée par nos formateurs.

A distance ou en formation mixte :
L'assistance technique est assurée par nos équipes par mail ou par téléphone au 05 24 61 30 79.
Nos formateurs assurent l'assistance pédagogique en mode synchrone durant les face à face à distance.

Modalité et délai d'accès à la formation :

Sur inscription.
UNIVERS FORMATION s'engage à prendre en charge votre demande sous un délai de 48h et à proposer des dates d'entrée en formation sous un délai de 15 jours, en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur pressenti.
Votre rapidité de réponse sur toutes les questions administratives et questionnaires de positionnement permettra d'accélérer le démarrage de votre formation.

Tarif :

Nous contacter pour devis personnalisés.

Programme de la formation

Les clés de l'efficacité commerciale, un travail d'équipe

Analyse de la performance commerciale, quel indicateur prendre en compte
New Business, comment le réaliser ?
Quels sont mes clients prioritaires ?
Quels sont mes prospects ?
Comment répartir ses efforts ?
Organiser sa semaine de travail ?
Le rapport au temps, reprendre le lead sur ses priorités
Les principaux facteurs de concentration
Les outils de sales enablement
Digitaliser sa prospection et gagner du temps

Nous contacter :

UNIVERS FORMATION : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 11/04/2023