



Organiser son activité et gérer son temps

Durée: 2 Jours **Réf de cours: GKFSC** **Version: 2**

Résumé:

Pour les entreprises en pleine transformation, les technologies, le marché, ainsi que les attentes des clients imposent de définir la stratégie commerciale avec méthode. Par ailleurs, les objectifs business sont soumis à des tensions fortes. Comment transformer un objectif en plan d'actions ? Comment le mettre en œuvre pour en assurer la réussite ? Cette formation permettra d'acquérir les connaissances nécessaires pour organiser son activité et gérer son temps, afin de faire les bons choix opérationnels, les appliquer et suivre leur bonne exécution.

Public visé:

Tout public en charge de développer une activité commerciale (Managers commerciaux, Dirigeants, Consultants séniors, Directeur...)

Objectifs pédagogiques:

- Recueillir des informations pertinentes sur le marché, les concurrents et le potentiel de ses clients à partir de différentes sources
 - Analyser l'évolution de son portefeuille clients et de sa performance commerciale en exploitant les données mises à disposition par l'entreprise au travers de ses systèmes d'informations
 - Proposer des actions de prospection, conquête et fidélisation cohérentes avec l'analyse du secteur et du portefeuille clients et avec la politique et le plan d'actions commerciales de l'entreprise
 - Planifier son activité sur son secteur commercial en fonction des objectifs
-

Pré-requis:

Aucun.

Après cette formation, nous vous conseillons le(s) module(s) suivant(s):

- GKDAM - Développer son agilité managériale ou professionnelle
 - GKFODIG - Outils digitaux au service de l'action commerciale
 - GKFOPP2 - Savoir détecter des opportunités (Confirmés)
 - GKFRCE - Gérer la relation client avec efficacité
 - GKMP - Les techniques essentielles du Manager de proximité
 - GKPASSCO - Passeport Consultant (21 Points PDU's)
 - MM200F - Réussir vos réunions
-

Contenu:

Comprendre les évolutions du monde d'aujourd'hui (vidéo)	Des objectifs de Portefeuille aux objectifs d'Activité Commerciale	Loi de Pareto et Loi d'Eisenhower
Connaitre et comprendre les Enjeux et la Stratégie de l'entreprise	Des objectifs d'Activité Commerciale aux objectifs de Compétences	Planification des tâches clés sur Outlook
Des objectifs de Résultats aux objectifs de Portefeuille	Etablir son business plan	Etude de cas – Entraînement

Autres moyens pédagogiques et de suivi:

- Compétence du formateur : Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées et ont au minimum cinq ans d'expérience d'animation. Nos équipes ont validé à la fois leurs connaissances techniques (certifications le cas échéant) ainsi que leur compétence pédagogique.
- Suivi d'exécution : Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est signée par tous les participants et le formateur.
- Modalités d'évaluation : le participant est invité à s'auto-évaluer par rapport aux objectifs énoncés.
- Chaque participant, à l'issue de la formation, répond à un questionnaire de satisfaction qui est ensuite étudié par nos équipes pédagogiques en vue de maintenir et d'améliorer la qualité de nos prestations.

Délais d'inscription :

- Vous pouvez vous inscrire sur l'une de nos sessions planifiées en inter-entreprises jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation sous réserve de disponibilité de places et de labs le cas échéant.
- Votre place sera confirmée à la réception d'un devis ou ""booking form"" signé. Vous recevrez ensuite la convocation et les modalités d'accès en présentiel ou distanciel.
- Attention, si vous utilisez votre Compte Personnel de Formation pour financer votre inscription, vous devrez respecter un délai minimum et non négociable fixé à 11 jours ouvrés.