



---

## Organiser son activité et gérer son temps

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

---

### 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 faire les bons choix opérationnels, les appliquer et suivre leur bonne exécution. Un coaching individuel post-formation rend encore plus concrète la valeur pratique de la formation pour une meilleure performance. Cette formation est prise en charge à 100% grâce au dispositif de formation Action collective du FAFIEC. Nous consulter

---

### Public visé:

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

---

### Objectifs pédagogiques:

- Avoir un schéma directionnel pour mettre en place une stratégie commerciale.
  - Appréhender tous les facteurs qui ont une incidence sur le résultat.
  - Analyser tous les facteurs influençables pour situer sa performance.
  - Etablir ses plans d'actions à l'aide d'outils performants pour suivre dans le temps son activité.
  - A l'issue de ce module, les stagiaires seront à même de :
  - Evaluer l'ensemble des facteurs qui influencent les résultats commerciaux.
  - Apprécier un secteur de vente, structurer l'analyse et le suivi de son portefeuille d'affaires et clients.
  - Traduire ses objectifs de vente en plan d'actions commercial.
  - Identifier ses propres compétences à développer pour gagner en efficacité.
  - Utiliser des outils d'organisation adaptés aux objectifs et aux environnements.
- 

### 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 PDUs)
  - MM200F - Réussir vos réunions
-

## Contenu:

### De la stratégie à l'action

- De la mise en œuvre de la stratégie à la définition des objectifs.
- Identifier les facteurs qui sont influençables et ceux qui ne le sont pas.
- Présentation d'un schéma directeur opérationnel d'efficacité.
- Exercice : De manière individuelle, chaque participant apporte des réponses à ces questions afin d'avoir bien à l'esprit les enjeux de leur société et les orientations prioritaires.

### Des objectifs de résultats au portefeuille

- De la mise en œuvre de la stratégie à la définition des objectifs.
- Analyser les résultats, définir et vendre les priorités de la politique commerciale.
- Analyser la plateforme client constituée.
- 4 Analyser la plateforme prospect travaillée.
- 5 Analyser la plateforme contact référencée.
- Les pathologies du portefeuille client.
- Le concept de NRC (Nature Relation Client).

### Du portefeuille à l'activité commerciale

### Analyse de l'activité commerciale déployée:

- Sur combien de rdv/visites/call.
- Au près de quel interlocuteur.
- Pour vendre quel produit/service.
- Avec quel discours commercial.
- Pour quels ratios de performance.

### De l'activité commerciale aux ressources

### Le plan d'action commercial

- Le Pilotage de l'activité commerciale :
- Sur le portefeuille client.
- Sur le temps à réaliser les tâches.
- Sur le portefeuille affaires.
- Sur les ressources.

### Exemple d'outils

- Pour mesurer la NRC (Nature de la Relation Client).
- Pour le suivi de l'activité commerciale.
- Pour le suivi de l'activité commerciale dans le cadre d'une automatisation (CRM).
- Pour le suivi de ses comptes stratégiques : Le Plan de compte.

## Méthodes pédagogiques :

Moyens pédagogiques 40 % théorie et 60 % pratique Quiz d'auto-évaluation préformation Support de cours Support d'exercices, tests, quiz... Coaching individuel post-formation (30 mn) à distance

## 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.