

Fonction - Chef des Ventes



Durée conseillée

2 jours soit 14 heures

Tarif selon devis



www.abisformation.fr

VENTES ET ACHATS

Le Chef des Ventes est le premier manager au sein de la hiérarchie commerciale. Relais fondamental de l'entreprise auprès des forces de vente, il crée, organise, et fait évoluer ces dernières. A la fois gestionnaire et meneur d'hommes, il décline les orientations de l'entreprise auprès des clients par l'intermédiaire de plans d'actions.

CONTENU

■ La fonction commerciale et le métier de Chef des Ventes

- La dimension stratégique de la fonction commerciale
- Rôles du Chef des Ventes
- Les conseils des meilleurs Chefs des Ventes du monde

■ Chef des Ventes - Relais des objectifs marketing de l'entreprise

- Du plan marketing au plan d'action commerciale
- L'analyse du produit (pertinence, qualité, suivi)
- L'analyse du marché et les techniques de prévision
- Les différents types et techniques de vente
- Les modèles financiers des différents types de vente
- Fixer des objectifs de vente
- Les mesures de performance des ventes

■ Chef des Ventes - Manager et Animateur de la force de vente

- Organiser la force de vente
 - Concevoir et construire le système force de vente
 - Dimensionner sa force de vente
 - Délimiter les secteurs de vente
 - Structurer sa force de vente
 - Sélectionner et recruter sa force de vente
- Diriger la force de vente au quotidien
 - Intégrer les vendeurs débutants
 - Fixer des objectifs à ses vendeurs
 - Déterminer la rémunération des vendeurs
 - Suivre et évaluer la performance des vendeurs
 - Promouvoir un vendeur
 - Licencier un vendeur
- Animer la force de vente au quotidien
 - Connaître les éléments de motivation des vendeurs
 - Accompagner ses vendeurs sur le terrain
 - Conduire les entretiens individuels
 - Former la force de vente : pourquoi et comment ?

Références bibliographiques

Toute la fonction commerciale
Savoirs, savoir-faire, savoir-être
Marie-Agnès Blanc et Marie-Paule Le Gall
Dunod - 07/2012

Format

Sur-mesure
Groupe de 12 stagiaires maximum

Objectifs

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables :

- De connaître les différentes facettes du métier de chef des ventes
- De mettre en place un plan d'actions commerciales
- D'encadrer et animer une force de vente

Public

Chefs des Ventes et responsables régionaux, managers commerciaux élaborant des politiques mises en œuvre par les équipes de vente

Pré-requis

Occuper ou accéder à un poste de Chef des Ventes

Profil Intervenant

Formateur junior, senior ou expert

- Ayant minimum 10 ans d'expérience professionnelle
- Jusqu'à plus de 10 ans d'animation de formation
- Recrutés selon un processus de sélection normé

Pédagogie

- Démarches : déductive, inductive, dialectique
- Méthodes : démonstrative, interrogative, expositive, découverte, analogique
- Formation-action

Formations complémentaires

Conquérir de nouveaux clients
Fidéliser les clients : techniques et outils

Nos pratiques qualité

- Personnalisation du contenu de formation possible, en fonction des objectifs du Client
- Remise d'un support pédagogique personnalisé et d'une attestation de fin de formation à chaque stagiaire

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION sont concepteurs de ce contenu

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION - 27 rue de la Bienfaisance 75008 PARIS - Tél : 01 44 70 01 69 / Fax : 01 44 70 01 79
ABIS FORMATION : Sarl au capital de 10 710 € - Siret : 443 421 284 000 29 - ABIS INSTITUTION : Sarl au capital de 3 000 € - Siret : 499 850 089 000 16