

Commerciaux, optimisez votre organisation

Pour qui ?

Commerciaux de terrain démontrant un talent relationnel certain mais manquant de méthode pour accroître leur performance.

Objectifs :

Optimiser la maîtrise de son temps et gérer ses priorités.
Organiser son travail en planifiant les actions commerciales.
Optimiser l'utilisation des outils de communication.
Faire de son stress un moteur d'efficacité.



© ioannis kounadeas / Fotolia

Programme :

1. Organiser son travail

- Faire le point sur son organisation actuelle ; les points forts et les points à améliorer
- Anticiper, hiérarchiser, planifier, contrôler
- Déterminer ses priorités, distinguer l'urgent de l'important
- Etablir un plan d'action au quotidien

2. Communiquer efficacement

- Mettre en place des règles concernant le fonctionnement de la communication
- Développer sa communication avec le mailing
- Faire du téléphone l'outil de l'efficacité
- Utiliser les nouveaux moyens de communication

3. Eviter la perte de temps

- Identifier les causes de perte de temps et y remédier
- Faire face aux imprévus
- Savoir dire non
- Distinguer les activités stratégiques et peu stratégiques

4. Adapter son organisation à sa personnalité

- Exploiter son stress de façon positive
- Savoir se concentrer, se motiver, se relaxer
- Evaluer sa capacité de travail et imposer son propre rythme

Les + pédagogiques :

- Travail préparatoire, partage sur évolutions du métier, approche paradoxale du métier et définition de bonnes pratiques.
- Travaux en collectif / Training personnalisé.

Commercial, Marketing et
Distribution