



# Commerciaux, optimisez vos moyens et votre organisation

Gérez vos priorités, exploitez vos outils

## Ce que vous apprendrez

Comme tout commercial terrain, votre vie professionnelle est trépidante et vous êtes soumis à un stress quotidien. Mieux s'organiser, cela signifie d'abord identifier ses priorités afin d'allouer le juste temps à la bonne tâche, celle qui vous fera atteindre vos objectifs. C'est aussi exploiter pleinement les outils qui sont à votre disposition et planifier vos actions. Cette solution a pour objectif de vous aider à prendre du recul sur votre organisation et votre gestion du temps et de vous apporter les outils pour optimiser vos actions.

## Objectif

- Optimiser l'ensemble des outils et moyens commerciaux
- Organiser efficacement son travail
- Gérer ses priorités et son temps

## Pour qui ?

Chefs de secteurs, commerciaux terrain

## Points clés

- Identifier ses priorités
- Identifier les moyens commerciaux : accords nationaux et régionaux, moyens de revente, plan merchandising
- Préparer les contreparties client à obtenir
- Organiser son activité
- Distinguer l'important de l'urgent
- Optimiser son plan de tournée
- Allouer le juste temps à l'action



## Formation présentielle

*Durée conseillée*

1 jour

## Les pédagogies

- **Personnalisation** : tous les exercices et entraînements portent sur les cas et clients réels des participants.
- **Prise de recul** : les participants prennent conscience de l'ensemble des éléments qui peuvent contribuer à une optimisation de leur activité.
- **Formation très pratique** : plus de 80% du temps consacré à la mise en situation.



Contact : 01 46 84 84 85

Code solution : 668

**Commercial et Marketing**

Efficacité personnelle du commercial

CM 28