

Notre programme :

Objectif professionnel visé :

Ce programme de formation a pour but que les apprenants développent leurs capacités à mettre en place des outils pour le reporting commercial, avec des chiffres clés sous forme synthétique.

Descriptif des sous-objectifs de la formation :

- Évaluer les pratiques existantes
- Évaluer les potentialités clients et acquérir une analyse qualifiée du marché
- Élaborer un support adapté pour le reporting
- Organiser les points réguliers avec l'équipe de vente

Contenu du Programme d'action de formation :

- Évaluer les pratiques existantes
 - Identifier les points clés de la stratégie commerciale
 - Établir la liste des indicateurs individuels et collectifs des fonctions commerciales et marketing
 - Apprendre à analyser les supports de reporting existants
 - Lister les critères existants qui sont pilotés et objectivés
 - Choisir les critères clés (individuels et collectifs) en fonction des objectifs quantitatifs (KPI) et qualitatifs
 - Vérifier des données existantes (ERP ; CRM)
 - Choisir les chiffres clés de la présence digitale au service du commerce
- Mesurer les potentialités clients
 - Fiabiliser un fichier client
 - Analyser les historiques pour anticiper
 - Élaborer une analyse par produit, par famille, par secteur ... (Analyse 3D de l'activité commerciale)
 - Mesurer les parts de marché des enseignes
 - Classifier les clients (CA / Potentiel / Parts de Marché...)
 - L'approche « logarithmique » des clients (Modèle Distribution bâtiment)
- Élaborer un support adapté pour le reporting
 - Construire des requêtes types pour le pilotage Journalier / Hebdo / Mensuel
 - Construire un document synthétique avec des mises à jour régulières
 - S'entraîner à présenter les documents supports pour l'appropriation des équipes
 - Choisir des critères qualitatifs liés à la productivité et la rentabilité de l'ensemble des équipes commerciales
 - Construire l'architecture des chiffres clés des portefeuilles
 - Fixer des objectifs Clients SMART
- Organiser les points réguliers avec l'équipe de vente
 - Déterminer le rythme optimum des points à date
 - Mettre en place un planning commun à toute l'équipe
 - Organiser la récurrence des RDV
 - Choisir une méthode d'échanges
 - Choisir un contenu type et un rythme de diffusion

Caractéristiques :

Modalités :

Action de Formation

Présentiel 100% ☒

A Distance 100% ☐

Mixte/Hybride ☐

Durée : 2 journées 14 H

Dates : à définir

Lieu : à définir

Délais : les inscriptions sont à envoyer au minimum 15 jours avant le début de la formation

Modalités : Inscription sur devis uniquement. Merci de nous contacter au 0768294856 ou via le formulaire en ligne pour obtenir une proposition personnalisée

Si vous avez des besoins d'adaptation et/ou de compensation en lien avec une forme de handicap même temporaire, merci de contacter notre référent handicap Gwénaél Siquin gwenael.siquin@lodael.fr

Public Visé

Les managers commerciaux

Chefs des ventes

Directeurs des ventes

Directeurs commerciaux

Prérequis

- La personne encadre une équipe de commerciaux
- Un positionnement individuel des stagiaires est réalisé par questionnaire en amont de la formation

Coût de l'action de formation

Coût à la journée : 1500 € HT (X 2 jours pour cette formation = 3000 € HT)

Hors frais de déplacements et de locations de salles

Formateur

Gwénaél Siquin est consultant et formateur depuis 9 ans en Management et Commerce. Expert dans ces deux domaines il intervient régulièrement dans les TPE, PME et Grandes Entreprises.

Offre de Formations

Management 2025 - LODAËL

Taux de satisfaction : 9,3 / 10*

Nombre de stagiaires en 2025 : 122

Nombre d'heures dispensées en 2025 : 1050

*Note moyenne sur les évaluations à chaud des formations en management 2025

Notre programme (Suite)

Méthodes et outils pédagogiques utilisés

- Un entretien a lieu en amont avec le formateur pour définir les besoins de la structure
- Chaque participant est identifié en amont de la formation et avant inscription à la formation
- Chaque stagiaire réalise un test de positionnement individuel sur ses connaissances soit sous forme de questionnaire préalable ou sous forme de Quiz/Questionnement en début de formation
- Des documents visuels sont analysés
- Des études de cas concrètes sont organisées à partir des documents apportés
- Une séquence de progression par grille d'auto-positionnement est remise aux participants
- Une évaluation progressive des acquis se fait étape par étape avec validation par le formateur
- Un accompagnement constant du formateur tout au long de la formation action

Moyens pédagogiques et matériels utilisés en formation

- L'animateur utilise soit la vidéo projection et micro-ordinateur portable pour projection des apports en présentiel, et la Visio pour la partie distancielle
- La salle de formation dispose de tableaux et de multiprises pour branchements (salle visitée en amont de l'action par le formateur avec des points de contrôles directement liés à la démarche). Pour les parties à distance le stagiaire devra être installé à un endroit calme pour participer aux échanges
- Les participants sont invités à venir avec leur matériel de prises de notes et les documents souhaités. A distance ils doivent avoir un ordinateur fourni par l'employeur et relié au réseau Internet
- Des observations en groupe sont réalisées avec débriefing du formateur
- Des analyses individuelles et en équipe sont pratiquées
- Des travaux individuels sont réalisés en intersession (si formation fractionnée)
- Un questionnaire individuel de satisfaction à chaud sera rempli à l'issue de la Formation
- Un support de formation est fourni à chaque participant
- Lors des séquences en présentiel, des boissons diversifiées et viennoiseries sont offertes dans le respect des normes liées au Covid 19

Documents contractuels fournis

- Toutes les actions de formations dispensées font l'objet d'une convention de formation car elles sont dispensées à des structures et non à des particuliers.
- Tout document contractuel est accompagné de la fiche descriptive de l'action de formation, du règlement intérieur de la formation, du devis détaillé et complet (ou de l'offre commerciale) et de l'attestation d'informations préalable à l'inscription du stagiaire.

Suivi et évaluation à l'issue de la formation

- Un positionnement individuel de chaque stagiaire en amont de la formation par questionnaire ou échanges téléphoniques consignés dans One Note
- Des exercices seront réalisés en continu durant la formation
- Une évaluation à froid est faite avec le commanditaire

Sanction de la formation

- Un certificat de réalisation est fourni et adressé au commanditaire employeur

Engagement qualité de Lodaël Conseil Formation

- L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle.
- L'intervenant est spécialisé en Formation des Adultes (copies des diplômes et références clients sur simple demande).