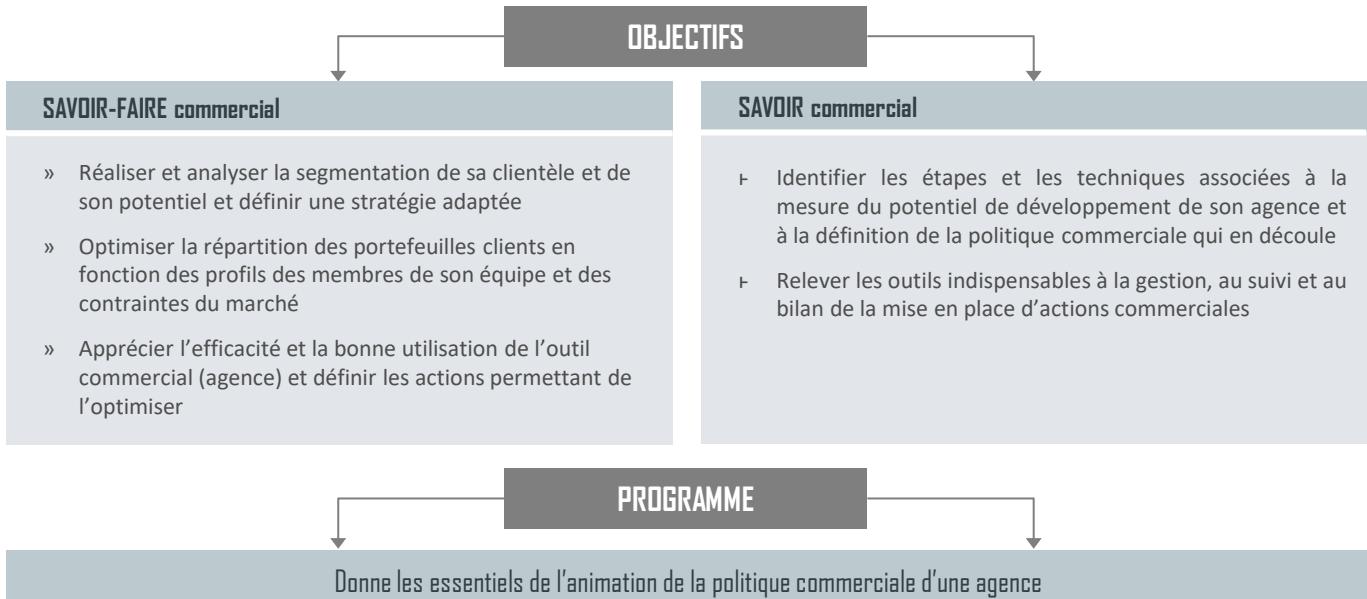


13 - 40

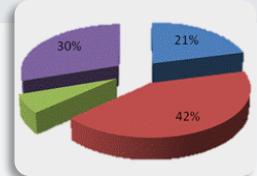
ANIMER LA POLITIQUE COMMERCIALE DE L'AGENCE

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation 2
Chef d'agence, chef de dépôt, manager d'équipe	Posséder les bases de l'animation commerciale	2 jours / 14 heures	Approfondissement Acquisition d'une maîtrise



LA SEGMENTATION DE LA CLIENTÈLE	
Pourquoi et comment ? :	la raison d'être et le principe de la segmentation le choix des indicateurs pour réaliser la segmentation et évaluer le potentiel de développement de l'agence
La stratégie qui en découle :	la définition de la stratégie commerciale à partir de l'analyse de la clientèle et des compétences de l'équipe en place les segments à cibler à partir de la concurrence et des atouts de l'entreprise la répartition du portefeuille clients selon les profils de l'équipe la gestion du temps et des priorités
Les outils de gestion et de suivi :	l'utilisation des outils existants dans l'entreprise : <i>fiches clients, fiches suivis d'affaires, tableaux de bord, statistiques...</i>

L'ANIMATION ET L'ACTION COMMERCIALE	
Le suivi des performances individuelles :	l'utilisation de tableaux de bord et d'indicateurs objectifs pour l'analyse et l'évaluation des performances de sa force de vente
La gestion d'une action commerciale :	la préparation d'une animation, promotion ou concours <i>quand ?, pourquoi ?, comment ?, avec qui ? (fournisseurs ou non)</i> la mise en place de l'action dans le respect de la législation la répartition des rôles, la délégation, le suivi le bilan, les outils d'analyse et d'évaluation des résultats la prise en compte des enseignements utiles de l'expérience
Les actions commerciales locales :	la politique commerciale de l'enseigne est connue et respectée des actions locales complémentaires au plan de l'enseigne sont proposées : <i>les étapes et les intervenants locaux sont identifiés</i>



Outils	Méthodes	Pédagogie active et participative : exposés, synthèses, quizz, exercices, mises en situation, analyses Livret formation - Évaluation des acquis : quizz, exercices - Évaluation de la formation « à chaud »
--------	----------	---