



## MARKETING / VENTE

### Chef des Ventes

#### Objectif Général

Pour réussir sa mission de management, le chef des ventes doit acquérir de nouvelles compétences et renforcer son potentiel personnel pour amener son équipe vers la performance : motiver, animer développer les compétences pour gagner en efficacité.

#### Contenu

##### Méthode pédagogique :

- Le stagiaire confronte son expérience personnelle aux principes enseignés et améliore ses points faibles lors de mises en situation.

##### Programme :

##### Le manager à la tête de son équipe commerciale

- Comment se positionner en "apporteur" de valeur ajoutée ?
- Se situer avec ses collaborateurs et sa hiérarchie, gérer les deux missions
- Identifier son style de management et d'animation
- Être à l'écoute de son équipe pour mieux la comprendre et mettre en place les leviers de la motivation des commerciaux
- Savoir identifier les différents profils des commerciaux, s'y adapter pour les faire évoluer
- Comment suis-je perçu par mes collaborateurs ?
- Instaurer un climat de confiance et gagnant

##### Gérer son activité et celle des collaborateurs

- L'analyse des résultats (tableau de bord, statistiques, ratios d'activité, maîtrise des objectifs)
- Être attentifs aux dysfonctionnements et aux opportunités
- Être force de propositions
- Savoir identifier les causes de pertes de chiffre d'affaires et définir l'axe pour reconquérir le marché
- Choisir les priorités pour chacun des vendeurs (maîtriser les méthodes d'analyse du potentiel pour chaque secteur)
- Optimiser la mesure et le suivi : comptes rendus d'activité, tableaux de bord, accompagnement sur le terrain, présence téléphonique et mail
- Gestion du temps : être disponible pour tout le monde mais distinguer l'urgent et l'important
- Planifier ses actions pour une meilleure efficacité

##### Animation et gestion de la force de vente

- Pourquoi la présence sur le terrain est-elle nécessaire ?
- Quel type de présence : écoute, formation, motivation, appui commercial, perfectionnement
- Savoir s'imposer positivement auprès des vendeurs pour les accompagner sur le terrain
- Se positionner lors du rendez-vous sans gêner le vendeur
- Renforcement du coaching lors des déplacements extérieurs
- Construire un rendez-vous et savoir faire le débriefing
- Fixer des objectifs réalistes pour qu'ils soient une source de motivation à moyen terme
- Structurer ses réunions pour qu'elles soient efficaces et motivantes
- Savoir parler en public, animer pour favoriser les échanges, savoir répondre aux objections
- Faire un compte rendu écrit et profiter pour refaire passer les informations

3 jours

Prix HT par Stagiaire  
1 490 €

Référence  
CN4309

#### Public

**Chefs des ventes récents dans leur fonction, chef des ventes désireux de prendre du recul par rapport à leur action, commerciaux amenés à encadrer une équipe commerciale, toute personne souhaitant maîtriser les comportements qui permettent de déployer efficacement la stratégie commerciale et accroître les résultats.**

01 58 56 50 40

#### Sessions

11/08/2010 (Paris)  
20/09/2010 (Paris)  
06/10/2010 (Paris)  
15/09/2010 (Lille)  
17/11/2010 (Lille)  
05/01/2011 (Lille)  
22/09/2010 (Lyon)  
24/11/2010 (Lyon)  
05/01/2011 (Lyon)  
29/09/2010 (Marseille)  
01/12/2010 (Marseille)  
05/01/2011 (Bordeaux)  
24/02/2011 (Bordeaux)  
07/03/2011 (Bordeaux)  
05/01/2011 (Sophia Antipolis)  
24/02/2011 (Sophia Antipolis)  
07/03/2011 (Sophia Antipolis)

importantes et finir sur un plan d'actions précis

Les points difficiles dans le management de la force de vente

- Former la force de vente : pourquoi et comment ?
- Déterminer la partie variable de la rémunération des vendeurs en fonction de la répartition des efforts et des objectifs atteints
- Intégrer les vendeurs débutants
- Éviter les comportements extrêmes : autoritarisme, copinage, etc.
- Gérer un conflit avec un vendeur (recadrage, procédure de licenciement, mise à pied)



## BULLETIN D'INSCRIPTION

|  |  |
|--|--|
| Entreprise : .....<br>Adresse : .....<br>Ville : .....<br>Code Postal : .....<br>N° SIRET: ..... | <b>CONNAISSANCE NETWORK</b><br>20 avenue Franklin D. Roosevelt 75008 PARIS<br>Tel : 01.58 56 50 40- Fax : 01.58 56 50 41<br>N° SIRET : 402 417 844 000 48 - APE 85 59 A<br>N° de déclaration d'existence : 11752940575 |
|--|--|

|   |               |
|---|---------------|
| Représentant de l'établissement : ..... |               |
| Fonction : .....                        | Email : ..... |
| Tél : .....                             | Fax : .....   |

| Durée   | Description de la formation           | Lieu de la formation                | Dates de début de session  |
|---------|---------------------------------------|-------------------------------------|--|
| 3 jours | Chef des Ventés<br>Référence : CN4309 | .....<br><i>(indiquez la ville)</i> | ..... / ..... / .....<br><i>(sous réserve du maintien de la session)</i> |

| Nombre d'inscrits            | Nom et Prénom du (des) participant(s) |
|------------------------------|---------------------------------------|
| .....<br><i>participants</i> | .....                                 |

| Tarification                                 | Total HT | TVA (19,6%) | TOTAL TTC |
|--|----------|-------------|-----------|
| ..... participant(s) X 1 490 €HT / stagiaire | ..... €  | ..... €     | ..... €   |

| Mode de règlement  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Acompte 50% : ..... €TTC<br><input type="checkbox"/> Option repas - prix unitaire : 15 € HT<br><input type="checkbox"/> Paiement par virement bancaire<br><input type="checkbox"/> ou Paiement par chèque bancaire<br><br><i>(paiement du solde à réception de facture)</i> | <input type="checkbox"/> OPCA<br>si oui lequel : .....<br><br><i>(sous réserve d'accord de prise en charge)</i> |

"Bon pour accord",

Signature :

Fait à ....., le ...../...../.....

Cachet :



## CONDITIONS GENERALES DE VENTE

### Objet et champ d'application :

Suite à la commande d'une formation l'acheteur accepte sans réserve les présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, en particulier ses conditions générales d'achat.

### Validation d'inscription :

Une inscription n'est définitivement enregistrée qu'après réception du présent bon de commande, revêtu de votre cachet et de votre signature sur les 2 pages composant et d'un chèque d'acompte (En cas de subrogation, l'acompte de 30% est remplacé par l'accord de prise en charge délivré par l'organisme payeur) Connaissance Network se réserve expressément le droit de disposer librement des places retenues par le Client, tant que les frais d'inscription n'auront pas été couverts dans les conditions prévues ci-dessus.

### Documents contractuels :

Au terme de la formation, une facture valant convention vous sera adressée, correspondant au solde du montant de la prestation. A réception de l'intégralité du règlement, une attestation de stage vous sera délivrée.

### Prix, facturation et règlements :

Tous nos prix sont indiqués hors taxes. Ils sont majorés de la TVA au taux en vigueur (19,6%). Tout stage commencé sera dû intégralement par le Client. Les factures sont payables, sans escompte et à l'ordre de Connaissance Network 30% à la commande (sauf modifications mentionnées dans le présent bon de commande), puis le solde à réception de facture.

### Règlement par un OPCA :

En cas de règlement de la prestation pris en charge par un OPCA, le Client doit faire lui-même la demande de prise en charge avant le début de la formation et s'assurer de l'acceptation de sa demande. En cas de paiement partiel du montant de la formation par l'OPCA, le solde sera facturé au Client.

Si Connaissance Network n'a pas reçu la validation de la prise en charge de l'OPCA avant le début de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût de la formation. Le cas échéant, le remboursement des avoirs par Connaissance Network est effectué sur demande écrite du Client accompagné d'un relevé d'identité bancaire original.

### Refus d'inscription :

Connaissance Network se réserve le droit de refuser d'honorer une commande et de délivrer les formations à un Client qui n'aurait pas procédé au paiement des commandes précédentes, et ce sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

### Conditions d'annulation et de report :

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit.

En cas d'annulation par le Client, moins de 10 jours ouvrés avant la session de formation convenue, et ce quelque en soit la cause, l'intégralité du montant de la formation sera dû. Néanmoins, Connaissance Network s'engage à proposer dans les 6 mois suivants, dans la mesure du possible, une nouvelle date de formation sur le même sujet, afin de permettre au Client de suivre le module concerné.

### Renonciation :

Si Connaissance Network ne se prévaut pas de l'une des clauses présentes dans ces conditions générales de vente à un moment précis, cela ne peut être considéré comme une renonciation à cette même clause ultérieurement.

### Loi applicable :

Loi française est applicable en ce qui concerne ces Conditions Générales de Ventes et les relations contractuelles entre Connaissance Network et ses Clients.

### Attribution de compétences :

Tous litiges qui ne sauraient être réglés à l'amiable seront de la COMPÉTENCE EXCLUSIVE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS, quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité des défendeurs ou appel en garantie.

### Election de domicile :

L'élection de domicile est faite par Connaissance Network à son siège social au 20 avenue Franklin D. Roosevelt - 75008 PARIS

Je, soussigné, ....., reconnais avoir pris connaissance des présentes Conditions Générales de Vente et en accepter les termes.

Fait à ....., le .....

Signature :

Cachet :