



Cds Conseil & Formation
Créateurs de Solutions

Optimiser son organisation commerciale



Objectif

Acquérir une vision commerciale et opérationnelle de l'organisation et de la gestion de son secteur pour optimiser les performances commerciales et le retour sur investissement des actions engagées

Le programme

“ Analyse du secteur

- “ Les clients : Analyse des informations disponibles et de leur signification commerciale. Segmentation des clients. Sélection des clients clés
- “ Le territoire : Comment optimiser son action commerciale par unité géographique ?
- “ Le bilan commercial : Comprendre les chiffres et leur application commerciale. Comparaisons nationales et régionales. SWOT. Objectifs et stratégie.

“ Planifier les tournées

- “ Optimiser sa tournée en tenant compte du retour sur investissement. La prise de RV proactive. La planification annuelle. Préparation de la tournée (matériel, informations, priorités)

“ Travailler le portefeuille client

- “ Conquête : La prospection téléphonique. Qui démarcher ? Pourquoi ? Comment ?
- “ Fidélisation : Les clients existants. Potentiel, fréquence de visite. Planification des offres. Le marketing direct

“ Les outils

- “ Analyse et utilisation des outils disponibles : rapports de visite et reporting siège

“ Plan d'action sectoriel

- “ Planification des actions, des moyens et des clients cibles

Les participants

Réseaux de ventes, commerciaux, visiteurs médicaux, délégués pharmaceutiques

La durée

3 jours soit 21 heures