





ANIMER UNE FORCE DE VENTE


Adopter les bonnes techniques d'animation d'une force de vente
Adapter le management d'une force de vente

 **Public visé**

Chefs d'entreprise, chefs des ventes
Toute personne chargée de gérer et d'animer une force de vente

 **Durée**

· 2 journées (14 heures)

 **Lieu de la formation**

Site de Poitiers
Maison de la Formation
120 rue du Porteau
86000 Poitiers

Site de Loudun
Espace Formation
1 avenue de la Coopération
86200 Loudun

Site de Montmorillon
Immeuble Eco espace
70 rue de Concise
86500 Montmorillon

 **Contact**

fc.ccivf@mdf86.net
05 49 37 44 68
www.poitiers.cci.fr

Voie d'accès : Alternance Formation continue Demandeurs d'emploi VAE

Pré-requis

Pour la formation continue

- Avoir une première expérience dans les métiers de la vente

Nos points forts

- Apports théoriques et pratiques :
- Mises en situations : jeux de rôle et simulations
- Travail à partir de situations vécues par les participants
- Etudes de cas - jeux de rôle et simulations
- Apports méthodologiques – méthode MENTOR
- Apports d'outils
- Profil de l'intervenant : formateur spécialisé dans l'animation d'une force de vente

Conditions d'inscription

Pour la formation continue

- La formation doit être validée en amont par votre entreprise



ANIMER UNE FORCE DE VENTE



Validation

Formation non certifiante
Attestation de formation



Coût de la formation

Salarié, nous consulter



Date de session

Entrée possible en fonction de
la demande et sous réserve d'un
nombre suffisant d'inscrits

Programme et contenu

- Définir les rôles de : Marketer – leader – « Change maker » d'une force de vente
- Connaître sa force de vente : style de vente de chacun (points forts, axes de progrès potentiel de développement personnel)
- Connaître le potentiel de marché de chaque vendeur
- Fixer des objectifs dans le contexte commercial actuel de chaque vendeur
- Identifier le rôle d'Animateur de force de vente : Facilitateur de talents et « Change Maker »
- (Méthode MENTOR)
- Faire évoluer ses commerciaux de vendeur de produit à celui de « Business Partner »



Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre

projet de formation, contactez directement notre référent handicap : cciv-formation-handicap@mdf86.net



CCI VIENNE FORMATION

120, rue du Porteau BP 495 - 86012 POITIERS Cedex
Tél : 05 49 37 44 50 E-mail : cciv.formation@mdf86.net
N° déclaration d'activité : 54860109086



www.poitiers.cci.fr/formation

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LA VIENNE

Siège social : 7 Avenue du Tour de France
CS 50146 Chasseneuil - 86961 Futuroscope Cedex
Tél : 05 49 60 98 00
SIRET 18860003500144