

ANIMER ET MOTIVER LA FORCE DE VENTE

CIBLE

Directeur commercial, chef de ventes, superviseur dirigeant.

DUREE : 2 jours, à raison de 6 heures par jour

OBJECTIFS

- Améliorer l'efficacité de la force de vente
- Améliorer la rentabilité de la force de vente
- Analyser les performances de la force de vente

PROGRAMME

- **La stratégie de vente**
- **La structure de la force de vente**
- **Les fonctions de la force de vente**
- **La fixation des objectifs**
- **La rémunération des commerciaux**
- **Le recrutement et la sélection des commerciaux**
- **La formation des commerciaux**
- **L'évaluation des commerciaux**