

**STAGE**

## Commerciaux, comment gérer votre temps et vos priorités

Les méthodes, outils et attitudes pour gagner en sérénité et en efficacité commerciale

« Le commercial performant atteint ses résultats grâce à : »

- une organisation efficace et réaliste pour anticiper et planifier les actions commerciales,
- la focalisation de son temps et de son énergie sur ce qui rapporte à l'entreprise,
- l'exploitation positive de son stress, pour aborder le quotidien avec sérénité.

« Même soumis à de fortes pressions sur ses objectifs, il fait la différence en se concentrant sur les activités commerciales les plus porteuses de résultats. »

Cette formation à la gestion du temps pour les commerciaux apporte les clés pour recouvrer et optimiser la maîtrise de son temps. Un gain de sérénité autant que d'efficacité commerciale. »

### Pour qui ?

- Commerciaux terrain et sédentaires.

### Objectifs

- Identifier les actions chronophages et dresser le portrait de son organisation commerciale actuelle.
- Gagner en efficacité et en réalisme en anticipant et planifiant ses actions commerciales.
- Concentrer son énergie sur le client en privilégiant les actions porteuses de résultats, et savoir déléguer.
- Optimiser l'utilisation des outils technologiques de communication pour plus de productivité.
- Analyser son stress et s'en faire un allié.

### Programme

#### 1. Faire évoluer son organisation commerciale personnelle

- Faire l'état des lieux de son organisation commerciale et identifier les actions chronophages :
  - repérer ses propres freins.
- Construire son organisation commerciale idéale.
- Organiser son duo avec son assistante commerciale : définir les missions, savoir déléguer.
- Exploiter ou mettre en place des outils de suivi.

#### 2. Gagner du temps en se focalisant sur les priorités commerciales

- Mettre le client au centre de son organisation commerciale : adapter ses actions au potentiel client, investir son temps sur ce qui rapporte le plus.
- Distinguer l'urgent et l'important.
- Optimiser la relation client grâce aux outils de communication : téléphone, e-mail, réunions, agendas électroniques, PDA ...
- Gagner du temps dans la rédaction des comptes rendus commerciaux.

#### 3. S'affirmer dans la gestion de son organisation commerciale

- Autodiagnostiquer son rapport au temps.
- Apprendre à dire "non" pour aller à l'essentiel.
- Faire face aux urgences et imprévus.

#### 4. Se gérer soi pour mieux tirer parti du stress de la vente

- Identifier son profil de commercial face au stress, repérer origines, signaux d'alarme et conséquences.
- Modifier son attitude pour être plus "zen" et exploiter son stress de façon positive face aux clients.

**e-learning** : Modules d'autoformation à distance qui peuvent être suivis pendant ou à l'issue de votre formation.

- Utiliser les outils de la productivité dans un univers speed
- Traiter les croque-temps

### Les + de cette formation

■ Dans cette formation action, la première étape du stage est un état des lieux de son temps, la deuxième un exercice créatif de réorganisation de son temps :

- analyse de son organisation actuelle pour prendre conscience ;
- construction de son organisation commerciale idéale pour se fixer un objectif attractif.
- L'autodiagnostic "Quel stressé êtes-vous ?" apporte un éclairage comportemental aux participants.

■ Formation concrète, personnalisée et outillée : travaux en sous-groupes, recherche de solutions individuelles et opérationnelles.

**e-learning** : Modules d'autoformation à distance qui vous permettent d'approfondir et de compléter certains thèmes étudiés

**2 JOURS**

Réf. 1615

 46 € HT Paris  
 40 € HT Régions

**1230 € HT**
**Paris**

 2 mars > 3 mars  
 13 avr > 14 avr  
 1 juin > 2 juin  
 15 juil > 16 juil  
 31 août > 1 sep  
 5 oct > 6 oct

 2 nov > 3 nov  
 13 déc > 14 déc

**Lille**  
 6 avr > 7 avr  
 21 juin > 22 juin  
 30 sep > 1 oct

**Lyon**

 11 mars > 12 mars  
 1 juin > 2 juin  
 2 nov > 3 nov

**Marseille**

 18 mars > 19 mars  
 17 juin > 18 juin  
 18 nov > 19 nov

**Nantes**

 22 avr > 23 avr  
 29 juin > 30 juin  
 19 oct > 20 oct

**OFFRE DUO**

Bénéficiez d'une offre tarifaire en vous inscrivant aussi à la formation &gt;

 Le plan d'actions du commercial  
 2300 €  
 p. xxx