

# OUTILS NÉCESSAIRES AU PILOTAGE COMMERCIAL

(GRC/CRM)



COMMERCE



## GÉRER SES PROSPECTS, CLIENTS, SUSPECTS

- Segmenter la clientèle
- Analyser son cycle de vente
- Qualifier ses contacts
- Méthode IPO/IPA



## PLANIFIER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Organiser/Prioriser
- Identifier les indicateurs de suivi des actions commerciales
- Construire les outils de suivi



## CONNAITRE LES FONCTIONS CRM

- Connaître l'éventail des fonctionnalités
- Identifier ses besoins
- Implémenter
- Closing



## PILOTAGE DU PLAN D'ACTION, MISE EN PLACE DES TABLEAUX DE BORD

- Piloter son activité grâce aux tableaux de bord
- Plan d'action individuel
- Process d'alertes

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Retour théorique

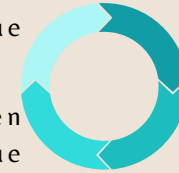
Partage d'expérience

Mise en pratique

Apport théorique

Petits groupes

Mini modules



3 jours \* 7H

2 à 10 personnes

Pas de pré requis

Commerciaux &

Manager commerciaux

Intra ou Inter

AFEST ou FOAD possibles

2100€ H.T./st

Référente handicap :  
Patricia Gratas



Patricia  
Gratas

Présidente fondatrice  
Responsable des prestations  
de formation

Oxycom

Votre oxygène commercial

