



# Les techniques pour manager les ventes

# Programme

## Les techniques pour manager les ventes

Ce programme fournit un modèle structuré permettant d'analyser et de gérer les activités de vente et ainsi, d'améliorer les résultats des ventes. Il est basé sur le modèle **RPAC-PASS** de Mercuri – les **R**ésultats dépendent du **P**ortefeuille client du commercial, dont certaines **A**ctivités sont réalisées en fonction des **C**ompétences professionnelles. En analysant tous ces éléments, il est possible d'élaborer un **P**lan d'**A**ction qui comprend également un programme de **S**outien et de **S**upervision.

### Population ciblée

Les directeurs commerciaux et les vendeurs qui auraient besoin d'une structure claire et efficace afin d'analyser, de mesurer et de piloter les performances de vente.

### Durée

Apprentissage numérique : 2h30min

### Format du programme

100% digital ou en combinaison avec des formations en présentiel ou en classe virtuelle.

Approche de Storytelling avec un commercial et son manager ou collègue. Vidéos, exercices, questionnaires, documents téléchargeables et forums ouverts pour se connecter à la communauté. Toutes les ressources sont accessibles sur ordinateurs, tablettes et smartphones.

# Aperçu du parcours

**Le modèle RAC-PASS** aide à analyser les facteurs qui influencent les résultats commerciaux afin d'élaborer un plan d'action approprié. Cela garantit que les résultats obtenus sont en adéquation avec la politique commerciale de l'entreprise.

## **Compétence**

- Connaissance
- Savoir-faire
- Motivation

## **Mobilisation**

- Manager
- Représentant commercial

## **Activité commerciale**

- Quantité
- Direction
- Qualité
- Planification

## **Portefeuille client**

- Qualité de la relation commerciale
- Attractivité (incluant le potentiel)
- Nombre de clients

## **Resultats**

- Politique commerciale
- Facteurs externes
- Facteurs internes

# Aperçu du parcours

1

## Introduction

- Comprenez ce qu'est la méthodologie RPAC-PASS et comment elle relie tous les éléments entre eux.

2

## RPAC - Résultats

- Analysez les indicateurs corrects pour comprendre la structure des résultats commerciaux et leur proximité avec les objectifs fixés.

3

## RPAC - Portfeuille

- Apprenez à analyser objectivement les forces et les faiblesses du portefeuille clients afin de prévoir les revenus avec plus de précision.

4

## RPAC - Activités

- Comprenez comment améliorer l'efficacité des activités commerciales en tenant compte des indicateurs clés.

5

## RPAC - Compétences

- Découvrez quelles compétences clés doivent être développées pour réaliser les activités nécessaires à l'atteinte des résultats commerciaux. Cela inclut l'analyse des résultats, du portefeuille et des activités.

6

## PASS - Planifiez votre avenir

- Créez un plan d'action commercial basé sur les résultats de l'analyse RAC et définissez le type de support et de supervision nécessaires pour atteindre les objectifs fixés.

7

## Entraînons-nous

- Examinez les données fournies et analysez les Résultats, les Activités et les Compétences de chaque membre de votre équipe fictive dans cette étude de cas.

# Parcours d'apprentissage



Accueil



Video



Essentials



Poll/Open questions

Introduction



Video



Digital modules



Interactive video



Essentials

R(p)AC - Résultats



Essentials



Interactive video



Digital modules



Video

R(p)AC - Activités



Essentials



Interactive video



Digital modules



Video

R(p)AC - Portefeuille



Video



Digital modules



Interactive video



Essentials

R(p)AC - Compétences



Digital modules



Essentials

PASS - Plan d'action avec support et supervision



Digital modules

Pratique :  
Étude de cas sur le modèle RAC



Certification de parcours



---

Grow your people  
Grow your business