



Les techniques pour manager les ventes

Mercuri International

Programme

Les techniques pour manager les ventes

Ce programme propose un modèle structuré permettant d'analyser et de gérer les activités commerciales afin d'améliorer les résultats de vente. Il repose sur le modèle **RAC-PASS** de Mercuri : les **résultats** sont une conséquence du **portefeuille** du commercial, dans lequel certaines **activités** sont réalisées en fonction des **compétences personnelles**.

En analysant ces éléments, il est possible d'élaborer un **plan d'action** incluant un programme de **soutien et de supervision**.

Public cible

Les managers commerciaux et les professionnels de la vente qui souhaitent bénéficier d'une structure claire et efficace pour analyser, mesurer et piloter la performance commerciale.

Durée

Contenu digital : 2h30

Format du parcours

100 % digital ou combiné avec des sessions en présentiel ou en classe virtuelle.

Vidéos, exercices, questionnaires, documents téléchargeables et forums ouverts pour échanger avec la communauté.

Tout le matériel est compatible avec les ordinateurs portables, tablettes et smartphones.

Aperçu du programme

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

Compétences

- Connaissance
- Savoir-faire
- Motivation

Mobilisation

- Manager
- Représentant commercial

Activités commerciales

- Quantité
- Orientation
- Qualité
- Planification des activités commerciales

Portefeuille client

- Qualité de la relation commerciale
- Attractivité (y compris potentiel)
- Nombre de clients

Resultats

- Politique commerciale
- Facteurs externes
- Facteurs internes

Aperçu du programme

1

Introduction

- Comprendre la méthodologie **RPAC-PASS** et son fonctionnement global.

2

RPAC - Résultats

- Analyser les indicateurs clés pour comprendre la structure des résultats commerciaux et leur proximité avec l'objectif.

3

RPAC - Portefeuille

- Apprendre à analyser objectivement les forces et faiblesses du portefeuille client afin de mieux prévoir les revenus.

4

RPAC - Activités

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

5

RPAC - Compétences

- Identifier les compétences essentielles à développer pour réaliser les activités nécessaires à l'atteinte des résultats commerciaux. Apprendre à interpréter les résultats, le portefeuille et les analyses des activités.

6

PASS - Planifier votre avenir

- Élaborer un plan d'action commercial basé sur l'analyse **RAC**.
- Définir le type de soutien et de supervision nécessaire pour atteindre les objectifs.

7

Mise en pratique

- Analyser les données fournies et évaluer les résultats, les activités et les compétences de chaque membre de votre équipe fictive dans cette étude de cas.

Parcours d'apprentissage



Accueil



Video



Essentiels



Questions
ouvertes /
Sondage

Introduction



Video



Modules
Digitaux



Vidéo
interactive



Essentiels

R(p)AC - Résultats



Essentiels



Vidéo
interactive



Modules
Digitaux



Video

R(p)AC - Activités



Essentiels



Vidéo
interactive



Modules
Digitaux



Video

R(p)AC - Portefeuille



Video



Modules
Digitaux



Vidéo
interactive



Essentiels

R(p)AC - Compétences



Modules
Digitaux



Essentiels

PASS - Plan d'action avec
soutien et supervision



Modules
Digitaux

Mise en pratique - Étude de
cas du modèle RAC



Certification
du parcours



Grow your people
Grow your business