

# FORMATION **ORGANISER SA TOURNÉE COMMERCIALE**

par l'opérationnel



#### **OBJECTIFS FORMATION**

- •Savoir segmenter et hiérarchiser ses suspects, ses prospects et son portefeuille client
- Savoir et optimiser ses itinéraires (ROI)
- Appréhender ses modes et moyens de déplacements et améliorer son ROI
- Planifier ses trouvées (l'art d'optimiser son temps et ses trajets)

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION



- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM

**Durée** : Deux jours Date: à déterminer

Délais d'accès : trois semaines

Lieu : Intra-entreprise à partir de un stagiaire

Extra-entreprise - entre trois et 12 stagiaires (optimal huit

stagiaires) Tarif : Sur devis

Contact: formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65 Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou

acompte

Public: tout public

Version du 31/01/2024

Formateur: Jean-Michel Dutois

Cette formation apporte aux apprenants la compréhension de l'importance pour un commercial ou chef d'entreprise d'organiser sa tournée commerciale afin de rendre celle-ci efficace, efficiente et prioriser ses actions en fonction de la hiérarchisation des enjeux.

#### MODULE 1 : CONSTITUER SON PORTEFEUILLE CLIENT

- Qu'est-ce qu'un fichier client Gestion et actualisation
- Cycle de vente et parcours client
- L'attitude en Marketing
- Les étapes de la vente
- Le cycle d'achat

### MODULE 2 : SEGMENTATION ET HIERARCHISATION CLIENT

- Les sources d'information
- La valeur stratégique des clients
- L'intérêt de la matrice en quatre dimensions

## MODULE 3 : PLANIFIER ET OPTIMISER SES ITINÉRAIRES

- Les différentes méthodes de déplacements
- Planifier ses tournées

## MODULE 4 : ORGANISATION DE LA TOURNÉE COMMERCIALE

- Comment optimiser sa tournée commerciale
- Les avantages d'une bonne organisation

#### MODULE 5 : OPTIMISER SES RENDEZ-VOUS

- La préparation 90% du succès
- La méthode empirique

#### MODULE 6 : MESURER LA PERFORMANCE

- Le temps commercial productif (TCP)
- Mesurer son rendement



La certification qualité a été délivrée au titre de la qualité suivante : Actions de formation