

Optimiser le suivi et les relances de votre portefeuille d'affaires

Obtenez un meilleur taux de closing



OBJECTIFS

- Mieux gérer le portefeuille d'opportunités.
- Améliorer le taux de signature d'affaires.
- Le stagiaire acquiert les techniques et réflexes pour optimiser le suivi et la relance sur son portefeuille, sur des processus commerciaux simples ou complexes.



PUBLIC

Commerciaux sédentaires et terrain
Fonctions support
Administration des ventes

INTRA : Jusqu'à 8 participants

INTER : 4 à 10 participants



**2 jours formation pratique
+ 1 jour validation des acquis**



PRÉ-REQUIS

- Etre en charge du nurturing (maturation) des affaires et/ou de l'intégralité du cycle de vente.

PROGRAMME

Seventic
The Business Dev Company

Rappel des étapes clés du cycle de vente

- Création et enrichissement du portefeuille d'affaires
- Position de l'étape suivi et relance dans le processus commercial
- L'impact de l'optimisation de cette étape

Fixer des objectifs (indicateurs et ratios clés)

- Objectifs : suivi / transformation / closing ...
- Indicateurs, KPI

Organiser le suivi du pipeline d'affaires

- définir des priorités
- Organiser son activité
- Mise en place d'outils de suivi et pilotage

Présentation des principales techniques de relance

- Méthodes de suivi et relance, best practices
- Définir le rythme
- Techniques & comportements (usages, persévérance, etc...)

Mise en pratique

- Jeux de rôles
- Mise en situation théorique
- Débriefing en temps réel
- Analyse et correction des actions



3250 € HT

INTRA

1280 € HT
par stagiaire

INTER



LES PLUS DE LA FORMATION

- Une formation 100% opérationnelle.
Mise en situation / Jeux de rôles
Débriefing en temps réel
Analyse et correction des discours