



# Développer une posture de manager business driver

## OBJECTIFS :



- Savoir analyser les potentiels de développement.
- Savoir piloter la performance globale et individuelle.
- Définir les actions et plan d'actions prioritaires (plan de réassurance).
- Savoir réaliser un prévisionnel de vente.

## PROGRAMME :

### La fixation des objectifs :



- ✓ Analyser son environnement.
- ✓ Etablir la feuille de route commerciale.
- ✓ Donner du sens (faire adhérer).

### Revue de portefeuille :

- ✓ Identifier les potentiels de développement du portefeuille.
- ✓ Définir l'intensité commerciale en fonction de potentiels de développement.
- ✓ Maîtriser son prévisionnel de vente (atteinte de l'objectif).

### Identifier les indicateurs :

- ✓ Indicateurs de performance.
- ✓ Indicateurs d'activité.
- ✓ Indicateurs d'efficacité commerciale.

### Les outils de pilotage

- ✓ SPANCO.
- ✓ Les tableaux de bord.

### Fixer un plan d'actions commerciales

- ✓ Définir un objectif : SMART.
- ✓ Identifier le porteur de l'action.
- ✓ Fixer un calendrier.
- ✓ Définir les indicateurs de mesure.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :



Formation opérationnelle au cours de laquelle les participants expérimenteront les apports de méthode au travers de mises en situation facilitant la prise de conscience et l'appropriation.

## POUR QUI ? :



Pour les managers d'équipes commerciales.

## DURÉE :



2 jours.

## PRÉREQUIS :



Cette formation nécessite comme prérequis d'avoir suivi la formation « Développer une posture de manager leader ».

Dans le cadre d'un parcours global et sur mesure : Manager Leader + Manager Business Driver + Manager Coach, nous contacter.

## NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :



Bien se connaître pour bien manager (DISC).