

FORMATION « DYNAMISER SA FORCE DE VENTE »

Mise en place septembre 2021 ; formation créée en 2021.

Durée : 21h

Public : salariés encadrant en contact avec la relation clients (vente directe, vente aux professionnels, commerciaux, ...) et exploitants. Filières viticoles et agricoles.

Prérequis : l'ensemble des participants sont issus de :

- salariés d'entreprises connues de Vins&Ventes et pré évaluées quant à leurs besoins, leurs attentes et leurs objectifs ;
- salariés ou structures ayant contactés l'Opco ou Vins&Ventes : dans ce cas, un entretien préalable est prévu afin de vérifier la pertinence entre besoin du salarié et de la structure et contenu de la formation demandée.

Objectifs : être capable d'organiser le temps commercial d'une équipe de vente, de planifier et quantifier le travail marketing / vente de l'entreprise, de dynamiser les résultats.

Contenu :

Organiser le travail : définir les métiers.

Organigramme et équipe actuels : vers quel modèle de management mon entreprise me conduit-elle ? Quel est mon profil ?

Etudier besoins et approches opérationnelles vs les méthodes et styles d'encadrement et d'animation d'équipe de vente.

Planifier mon activité à partir des besoins.

Maîtriser par l'organigramme, calendrier comme imprévu.

Gérer le temps.

Profil. Scénarii différents et techniques de gestion.

Anticiper un plan d'activité annuel (outil).

Surmonter les difficultés : analyser les faits, les résultats. Mesure et évaluation, outils de dynamique collective et individuelle.

Responsabiliser et affronter l'échec. Rebondir.

Suivre l'organisation : les procédures à mettre en place.

Conduire des réunions de bilan de projet.

Méthodes mobilisées (modalités pédagogiques) : coproduction en fonction des attendus des entreprises.

FORMATION « DYNAMISER SA FORCE DE VENTE »

(suite)

Modalités et délais d'accès : inscription par mail (voir contacts) close 7 jours avant le démarrage de la formation. Un mail spécifique viendra préciser l'ensemble des documents à remplir ou à fournir et la procédure à suivre.

Nom : Prénom :

Téléphone : mail :

Structure :

Statut : salarié(e), Opco : Ocapiat ;

exploitant(e), Opco : Vivéa.

Tarif : 525€ HT (prise en charge via Opco).

Contacts : Fabrice Chaudier 06 15 07 26 67 - vinsetventes@gmail.com

Modalités d'évaluation : par questionnaire en fin de formation

Accessibilité aux personnes handicapées : Vins&Ventes accueille les personnes handicapées en formation sans discrimination et garantit l'égalité des droits et chances de ces personnes pour accéder à la formation et pour leur permettre de valider leur parcours.

-par l'accessibilité des lieux d'accueil des formations (règles des ERP).

-par l'étude de la faisabilité d'un suivi des formations adapté au handicap ; merci pour cela en amont de l'inscription de contacter Vins&Ventes.



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : « actions de formation »

Informations sur le prestataire :

SAS Vins&Ventes | 17 rue Marc Tallavi - 33 310 Lormont

06 15 07 26 67 | vinsetventes@gmail.com | <http://vinsetventes.fr>

SIRET 831 664 248 00026 | RCS Bordeaux- Naf/Ape 7022Z | N° TVA intracommunautaire FR 78 831664248

Centre de formation « enregistré sous le numéro 753 310 867 33 auprès du Préfet de région Nouvelle Aquitaine »