

CONSTRUIRE UN PROGRAMME D'ÉVALUATION DE LA PERFORMANCE ET DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE INDIVIDUELLE

RéfModalitéDuréeNb stagiairesRMETEVAPERF-IPO7Présentiel1.0 jour(s) - 7.0h10



OBJECTIFS

A l'issue de cette formation vous serez capable de :

- Définir la notion de performance.
- Avoir un outil de synthèse pour définir les points forts et points de vigilance identifiés.
- Décliner l'accompagnement individuel adapté en fonction des constats partagés.



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION?

Public

Populations commerciales back-office/ front office. Directions générales PME/ Encadrement commercial.

Pré-requis



CONTENU

- Clarifier la notion de performance.
- Présenter et partager les objectifs.
- Que faut-il évaluer dans un processus de vente ?
- Les ratios clés de la performance/ Principaux indicateurs.



PÉDAGOGIE

La pédagogie repose sur des apports méthodologiques avec la mise en place de livrables formalisés qui seront personnalisés grâce à un travail d'appropriation individuel. Il y aura de la mise en pratique personnalisée sur des cas pratiques.



GESTION DES ACQUIS





Méthodes d'évaluation

- Evaluation pré-formative : Une grille d'auto-positionnement est transmise aux apprenants en amont de la formation pour faire un auto-diagnostic de leurs compétences.
- Évaluation de suivi : Évaluation du développement des compétences via la grille d'auto-positionnement remplie à l'issue de la formation.
- Évaluation à chaud de satisfaction fournie par REZO.
- Évaluation des acquis : Le/la formateur/trice remplit à son tour une grille de validation des acquis basée sur les compétences et connaissances acquises.
- Attestation de fin de formation REZO.



FORMATEUR ET PARTENAIRE

Fort d'une expérience commerciale de 30 ans, notre formateur a pour principal objectif de structurer, d'optimiser, d'accompagner et de pérenniser le développement commercial des PME et Business Unit de grands groupes, dans la vente de produits ou services aux entreprises.



ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions.