

« Gérer efficacement son secteur »

Permettre à tout le personnel du service commercial d'avoir une vision globale de chaque secteur

Ingénieurs de vente, technico-commerciaux, commerciaux, encadrement d'équipe, chefs de produit, administration des ventes

Permettre aux commerciaux d'acquérir une plus grande maîtrise des éléments constitutifs de leur secteur
Optimiser et gérer leur temps en utilisant les outils informatiques mis à leur disposition.

THEMES DEVELOPPES – 2 jours

- Analyse des éléments constitutifs du secteur
- Définition des différents critères
 - Critères quantitatifs
 - Critères qualitatifs
- Comment structurer son portefeuille client
- Définir ses objectifs
- La gestion du temps
- Mise en place de la gestion de secteur
 - Les critères à retenir
 - Les documents
 - Le suivi
- Informatique et Gestion de secteur



5 quai Comte Lair - 49400 SAUMUR

Tél : 09 61 46 67 49 - Fax: 02 41 38 14 85

Email: info@spgmconsulting.com