

## Objectif professionnel visé

- Ce programme de formation a pour but que les apprenants développent leurs capacités à mettre en place des outils pour le reporting commercial, avec des chiffres clés sous forme synthétique.

## Descriptif des sous-objectifs de la formation

- Évaluer les pratiques existantes
- Évaluer les potentialités clients et acquérir une analyse qualifiée du marché
- Élaborer un support adapté pour le reporting
- Organiser les points réguliers avec l'équipe de vente

## Contenu du Programme d'action de formation

- Évaluer les pratiques existantes
  - Identifier les points clés de la stratégie commerciale
  - Établir la liste des indicateurs individuels et collectifs des fonctions commerciales et marketing
  - Apprendre à analyser les supports de reporting existants
  - Lister les critères existants qui sont pilotés et objectivés
  - Choisir les critères clés (individuels et collectifs) en fonction des objectifs quantitatifs (KPI) et qualitatifs
  - Vérifier des données existantes (ERP ; CRM)
  - Choisir les chiffres clés de la présence digitale au service du commerce
- Mesurer les potentialités clients
  - Fiabiliser un fichier client
  - Analyser les historiques pour anticiper
  - Élaborer une analyse par produit, par famille, par secteur ... (Analyse 3D de l'activité commerciale)
  - Mesurer les parts de marché des enseignes
  - Classifier les clients (CA / Potentiel / Parts de Marché...)
  - L'approche « logarithmique » des clients (Modèle Distribution bâtiment)
- Élaborer un support adapté pour le reporting
  - Construire des requêtes types pour le pilotage Journalier / Hebdo / Mensuel
  - Construire un document synthétique avec des mises à jour régulières
  - S'entraîner à présenter les documents supports pour l'appropriation des équipes
  - Choisir des critères qualitatifs liés à la productivité et la rentabilité de l'ensemble des équipes commerciales
  - Construire l'architecture des chiffres clés des portefeuilles
  - Fixer des objectifs Clients SMART
- Organiser les points réguliers avec l'équipe de vente
  - Déterminer le rythme optimum des points à date
  - Mettre en place un planning commun à toute l'équipe
  - Organiser la récurrence des RDV
  - Choisir une méthode d'échanges
  - Choisir un contenu type et un rythme de diffusion

## Caractéristiques

### Action de Formation

Présentiel 100%   
 A Distance 100%   
 Mixte  X  
 Durée : 2 journées 14 H  
 Dates : à définir  
 Lieu : à définir

### Public Visé

Les managers commerciaux, Chefs des ventes, Directeurs des ventes, Directeurs commerciaux

### Prérequis

La personne encadre une équipe de commerciaux  
 Un positionnement individuel des stagiaires est réalisé par questionnaire en amont de la formation

### Coût de l'action de formation

Voir proposition de convention de formation réalisée sur mesure fournie

### Formateur

Gwénaël Sinquin est consultant et formateur depuis 3 ans en Management et Commerce.  
 Expert dans ces deux domaines il intervient régulièrement dans les TPE, PME et Grandes Entreprises.

**Gwénaël Sinquin**  
[gwenael.sinquin@lodael.fr](mailto:gwenael.sinquin@lodael.fr)  
 07 68 29 48 56

## Méthodes et Outils pédagogiques utilisés

- Un entretien a lieu en amont avec le formateur pour définir les besoins de la structure
- Chaque participant est identifié en amont de la formation et avant inscription à la formation
- Chaque stagiaire réalise un test de positionnement individuel sur ses connaissances
- Des documents visuels sont analysés
- Des études de cas concrètes sont organisées à partir des documents apportés
- Une séquence de progression par grille d'auto-positionnement est remise aux participants
- Une évaluation progressive des acquis se fait étape par étape avec validation par le formateur
- Un accompagnement constant du formateur tout au long de la formation action

## Moyens pédagogiques et Matériel utilisé en formation

- L'animateur utilise vidéo projection et micro-ordinateur portable pour projection des apports
- La salle de formation dispose de tableaux et de multiprises pour branchements (salle visitée en amont de l'action par le formateur avec des points de contrôles directement liés à la démarche)
- Les participants sont invités à venir avec leur matériel de prises de notes et les documents souhaités
- Des observations en groupe sont réalisées avec débriefing du formateur
- Des analyses individuelles et en équipe sont pratiquées
- Des travaux individuels sont réalisés en intersession (si formation fractionnée)
- Un questionnaire individuel de satisfaction à chaud sera rempli à l'issue de la Formation
- Un support de formation est fourni à chaque participant
- Des boissons diversifiées et viennoiseries sont offertes dans le respect des normes liées au Covid 19

## Documents contractuels fournis

- Toutes les actions de formations dispensées font l'objet d'une convention de formation car elles sont dispensées à des structures et non à des particuliers.
- Tout document contractuel est accompagné de la fiche descriptive de l'action de formation, du règlement intérieur de la formation, du devis détaillé et complet et de l'attestation d'informations préalable à l'inscription du stagiaire.

## Sanction de la formation

- Un tour de table est effectué en fin de chaque journée avec les participants.
- Un questionnaire d'évaluation du stage est rédigé en fin de stage par chaque participant.
- Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise à chaque stagiaire.
- Un certificat de réalisation et/ou de présence est fourni et adressé au commanditaire employeur

## Suivi et évaluation à l'issue de la formation

- Un positionnement individuel de chaque stagiaire en amont de la formation par questionnaire
- Des exercices seront réalisés en continu durant la formation
- Un questionnaire de suivi accompagne cette démarche à distance avec le stagiaire dans les trois mois de la formation.
- Une évaluation à froid est faite avec le commanditaire

## Engagement qualité de Lodaël Conseil Formation

- L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle.
- Son formateur Gwénaél Siquin applique la charte qualité définie par LODAËL CONSEIL FORMATION et fournie aux stagiaires.
- L'intervenant est spécialisé en Formation des Adultes (copies des diplômes et références clients sur simple demande).