

## Relation client : organisation pro active

### Objectifs

Organiser son activité pour optimiser son efficacité commerciale

### Pré-requis

Avoir une expérience terrain de 4 mois minimum

Outils/supports à prévoir pour la formation

- Fiches RDV semaine passée et à venir
- Agendas papier si existant
- Tout support utilisé dans le cadre de la relation commerciale

### Programme

Poser son activité commerciale

- Les flux gérés
- Retour sur l'activité S-1
- Objectifs et résultats individuels

Connaître ses cibles et adapter ses offres

- Profil /Equipement/Projet/Opportunités
- Cycle de vente par produit
- Vers un parcours client

Capter et générer les opportunités

- Sur les flux entrants
- Impliquer les autres acteurs

Suivre sa production commerciale

- Les indicateurs à maîtriser
- Garantir le suivi des devis
- Anticiper sur les retards de production

Optimiser son temps commercial

- Repenser l'usage du téléphone et du mail
- Bouger les lignes

Planning d'actions des semaines à venir

- Préparation des RDV à venir
- Définition des actions commerciales complémentaires
- Définition des objectifs
- Feuille de route

#### PROFIL

Conseillers particuliers, conseillers particuliers itinérants nouveaux entrants ou en poste ayant besoin d'une mise à niveau

#### INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : PRO-DIRECT MARK  
Durée : 2 jours  
Code stage : 1CALTEC55