



La gestion d'une équipe de ventes

Cette formation a pour objectif de vous enseigner les méthodes permettant de créer et de gérer une équipe de ventes.

L'équipe de ventes regroupe toutes les personnes impliquées dans la vente de produits et services. Elle englobe donc le e-commerce, les représentants, l'informatique, la production (!), le marketing web et la publicité.

Structure de la formation

0.0 Introduction

0.1 Qu'est-ce que la vente ?

1.0 Évaluation de la situation de l'entreprise

- 1.1 L'équipe
- 1.2 Les ressources internes
- 1.3 Les budgets
- 1.4 La notoriété
- 1.5 La clientèle-cible
- 1.6 L'autorité distinctive
- 1.7 Les méthodes de vente
- 1.8 Les objectifs
- 1.9 Les barrières

2.0 Gestion d'une équipe

- 2.1 Les objectifs communs
- 2.2 L'affichage des résultats
- 2.3 La gestion des conflits
- 2.4 La gestion des priorités
- 2.5 La motivation
- 2.6 L'intégration élargie
- 2.7 Les témoignages

3.0 Recrutement

- 3.1 Profil
- 3.2 Priorité
- 3.3 Documentation
- 3.4 Tests
- 3.5 Types de personnalité
- 3.6 L'intégration