



CONCEPTION D'UNE ORGANISATION DES FORCES DE VENTE

Durée 2 jours

DESCRIPTION DU PROGRAMME DE FORMATION

Les principes de notre proposition pédagogique

La formation est de deux ordres :

Tout d'abord, la conception d'une organisation des forces de vente.

- ✚ selon niveaux hiérarchiques
- ✚ selon différents principes de rémunération
- ✚ selon une organisation claire, lisible, motivante
- ✚ selon un système de leviers de motivation clair et fonctionnel pour les ressources humaines

État des lieux 0,5 jour

- ✚ Forces et faiblesses de l'organisation existante
- ✚ Faiblesses de l'organisation existante
- ✚ Recensement des opportunités d'organisation/ des forces vives ou occasionnelles sur lesquelles capitaliser
- ✚ Tendances et évolution de la société et du marché à laquelle l'organisation doit devoir répondre à court / moyen / long terme ; cycle de vie de l'organisation à construire.

Analyse du risque 0,5 jour :

- ✚ Risque des types d'organisation possible.
- ✚ Analyse du risque.
- ✚ Management du choix de l'organisation : qui est propriétaire du choix, qui impliquer, quel processus décisionnel suivre, qui et comment informer

Mise à plat des objectifs et des moyens, et construction d'une stratégie complète 1 jour :

- ✚ Construction d'une stratégie de construction d'organisation de type « complet » : objectifs prioritaires, objectifs latéraux, main focus, stratégies latérales, stratégies de repli.
- ✚ Utilisation de ce système méthodologique dans une gestion souple, spontanée, lisible par tous de la gestion de la motivation.