



Définir ses priorités pour améliorer son efficacité commerciale

Objectifs

- ✓ Identifier sa relation au temps et les messages contraignants
- ✓ Enoncer son rôle, sa mission, sa valeur-ajoutée et ses objectifs
- ✓ Analyser sa gestion actuelle du temps
- ✓ Etudier son portefeuille clients pour évaluer la rentabilité des clients
- ✓ Clarifier l'urgent et l'important : définir ses priorités
- ✓ Organiser efficacement sa prospection commerciale
- ✓ Savoir dire non et apprendre à négocier des objectifs réalistes
- ✓ Mettre en place les outils et les actions correctives individualisées pour optimiser son organisation de travail

Durée

Deux jours, soit 14 heures

Contenu

Gérer son temps (brainstorming, questionnaire à remplir et échanges)

- Les 10 lois inexorables du temps
- Sa relation au temps
- La relation aux autres
- Les messages contraignants

Mission et objectifs (réflexion individuelle et collective)

- Mission et rôle
- Valeurs

DAZIPAO

2 rue du 2^{ème} R.I.C. - 29200 Brest - 06 70 60 19 92 - contact@dazipao.fr - www.dazipao.fr

SIREN : 451 556 575 - Code NAF : 7320Z - SARL au capital de 10.000€

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 29 07723 29 auprès du préfet de la région de Bretagne

- Objectifs à long, moyen, et court terme

Diagnostic de sa gestion du temps (remplir la grille d'analyse du temps, échanges)

- Inventaire de ses activités
- Répartition de son temps entre activités productives et celles qui le sont moins
- Temps passé en interruption, à gérer les urgences et les imprévus
- Analyser les temps perdus
- Déterminer ses principaux « voleurs » de temps
- Définir un objectif pour améliorer la gestion de son temps

Evaluer la rentabilité de ses clients

- Segmentation du portefeuille clients en fonction de leur rentabilité
- Identifier les clients chronophages (loi des 20-80)
- Bilan de l'efficacité des contacts passés
- Sensibilité des clients aux contacts répétés
- Evaluer l'impact de visites supplémentaires
- **Mise en application** : analyser son portefeuille clients et établir ses priorités et son plan d'actions

Définir ses priorités et optimiser son organisation (exercice de planification)

- L'urgence et l'importance
- Mieux gérer les imprévus, savoir dire NON
- Répartir son temps entre prospection téléphonique et terrain, réseaux sociaux et professionnels, actions commerciales, rendez-vous, réalisation des devis, suivi des clients
- A partir des objectifs, établir un planning de prospection entre clients et prospects
- Définir ses priorités de prospection en fonction du scoring des clients
- Planifier sa prospection : jour, semaine, mois

Mettre en place des indicateurs de suivi

DAZIPAO

2 rue du 2^{ème} R.I.C. - 29200 Brest - 06 70 60 19 92 - contact@dazipao.fr - www.dazipao.fr

SIREN : 451 556 575 - Code NAF : 7320Z - SARL au capital de 10.000€

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 29 07723 29 auprès du préfet de la région de Bretagne