LA GESTION COMMERCIALE

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 1695AV

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Faire le lien entre la partie vente de vos produits et ou prestations et la mise en place des devis et commandes en interne ainsi que le suivi des affaires en cours.
Être capable de piloter votre activité commerciale.

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

QU'EST-CE QUE LA GESTION COMMERCIALE

- Comment calculer un prix de vente ?
- Du devis à la facturation
- Le recouvrement client
- La relation avec les fournisseurs
- Les suivis des affaires en cours
- La gestion des réclamations

COMMENT ÈTABLIR LES DEVIS ? CALCUL DU PRIX DE REVIENT ET DE LA MARGE ?

DU DEVIS À LA COMMANDE

- Les points de contrôle à prendre en compte
- Le portefeuille commercial
- La gestion des commandes clients
- Le suivi des achats et des ventes liés aux commandes
- Le recouvrement client

comment faire ?

- La gestion des réclamations

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public Public Actions collectives OPCALIA

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 journées soit 14 heures soit 14 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
Nous contacter
.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :
559€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1109€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1409€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

En cours particulier :
Nous consulter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

LES TABLEAUX DE BORD EN GESTION COMMERCIALE

- Quels tableaux et pourquoi ?
- Tenue des tableaux
- Identifier les écarts et savoir les analyser
- Alerter sur les échéances

OPTIMISER SON TEMPS AU SERVICE DU CLIENT

- Planifier vos tâches
- Arbitrer et hiérarchiser en fonction des degrés d'urgence
- Savoir dire non quand c'est nécessaire
- Utiliser des outils de gestion du temps dans l'activité commerciale du quotidien

Fiche mise à jour le 19/04/2024

NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr