



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



100 % de stagiaires satisfaits
et 100 % d'objectifs atteints en 2020

Formation : Dynamisez votre force de vente avec des outils CRM pragmatiques

Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Améliorer sa capacité à conduire une équipe
- Piloter son équipe à travers des nouveaux outils digitaux CRM
- Développer la performance de son équipe commerciale

Intervenant : Bernard CHAUDERON – Expert référent « commerce et distribution » de l'ARIA Sud

Déroulé pédagogique :

De 9h à 12h30

- Qu'est-ce que le CRM (Customer Relationship Management) ?
 - Définition, les bases et les fondamentaux d'un CRM.
- Les outils intégrés à l'ERP, les outils indépendants
- Le CRM pour la relation avec les clients grands comptes

De 13h30 à 17h

- Les outils de suivi de la force de vente
 - Les fondamentaux pour animer au quotidien une équipe
 - Les 4 P
- L'utilisation de son CRM par le manager lors d'un entretien avec son équipe commerciale
 - Analyse au préalable des éléments, les points, clefs, les statistiques pour, orienter l'action commerciale.

Public : Dirigeant, directeur commercial

Prérequis : Avoir des connaissances fondamentales en management commercial

Coût par participant :

450 € HT / adhérent
650 € HT / non adhérent

Lieu : Avignon (84)

Date : 26 mai 2021

Délai d'accès : 10 jours avant le début de formation.

Durée : 1 jour (7h)

Présentiel Distanciel
 Blended

Contact pédagogique :

Fleur MASSON
04 90 31 55 25
fleur@ariasud.com

Contact administratif :

Laure DUPIN
04 90 31 55 08
laure@ariasud.com

1



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT

Cité de l'Alimentation
100, rue Pierre Bayle • BP 11548 • 84140 Montfavet
www.foodinpaca.com





COMMERCIALISATION & MARCHÉS



Méthodes pédagogiques :

Méthodes participatives
Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation
Partage d'expériences

Evaluation des connaissances :

Exercices et cas pratiques et/ou questionnaires d'évaluation. Les critères d'évaluation sont directement reliés aux objectifs cités au début du programme.

Moyens mis en place pour suivre l'évaluation de la formation :

Feuilles d'émargement et attestation de formation.

Cette formation se déroule dans un lieu accessible aux personnes à mobilité réduite. Notre référent handicap se tient par ailleurs à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation : contactez Laure DUPIN, votre contact administratif.

Programme mis à jour le 18/01/21

Organisme de formation :



N° de déclaration
d'activité :

93840215384



N° de référencement
Datadock : 0001083



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT
& DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT