

Organisation de l'activité commerciale en vente itinérante

Gérer son temps et ses priorités pour une meilleure efficacité professionnelle

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Commerciaux terrain en vente itinérante

Prérequis

- Avoir une première expérience terrain dans la vente de 6 mois

Objectifs pédagogiques

- Gérer son temps et ses priorités
- Organiser et planifier ses tournées
- Mettre en place une organisation commerciale sur son secteur en fonction des objectifs définis

Contenu de la formation

- Evaluer son rapport au temps
 - Comprendre sa relation au temps : quel équilibre trouver ?
 - Les 5 fondamentaux de la gestion du temps
 - La To Do List : les moyens, les outils, les applications
- Gérer le temps et les priorités
 - Les gros cailloux
 - L'emploi du temps théorique
 - La matrice d'Eisenhower
 - Anticiper et planifier ses actions
- Organiser son activité
 - Définir sa propre mission
 - Identifier ce que l'on doit réaliser et ce qui peut être délégué
 - Organiser son temps et apprendre à gérer les actions récurrentes, le long terme et le quotidien.
 - Préparer son planning
- Gérer son emploi du temps
 - Prévoir des étapes hebdomadaires d'ajustement
 - Détecter les signaux de la perte de contrôle
- Définir son potentiel de visites
 - Analyser son temps disponible
 - Imaginer son planning idéal
 - Reprendre ses objectifs
 - Apprendre à utiliser des outils dynamiques et collaboratifs comme Trello

COGNITING

410, route de Ronzières

69620 Ternand

Email: gchanson@cogniting.fr

Tel: 0660521955



SMART BUSINESS & TRAINING SOLUTIONS

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Gilles Chanson

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.

Tarifs 2022

- En intra-entreprise : **1645 € HT / jour / groupe.**