

## VENTE « Equipe Commerciale » Module 2

<b>Intitulé</b>	<b>OPTIMISER SON ORGANISATION</b>
<b>Objectifs</b>	Organisation des tâches – Gestion des urgences Rigueur pour la relance des devis, gestion des garanties Cibler les clients les plus rentables
<b>Public</b>	Equipe Vente + SAV + Pilote
<b>Durée</b>	1 Jour
<b>Pédagogie</b>	Pédagogie active, axée sur la participation des stagiaires : études de cas, exercices individuels et en sous-groupe, discussions/échanges d'expériences, apports théoriques et méthodologiques.
<b>Contenu</b>	<b>LA METAPOSITION POUR DISCIPLINER SON TEMPS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Définir où on en perd</li><li>Définir les tâches « ingrates »</li><li>Organiser son environnement (dossiers, bureau,...)</li><li>Le fractionnement des tâches</li><li>Les bouffe temps ou « chronophages »</li><li>• Eliminer les fuites d'énergie</li><li>• Hiérarchiser vos priorités</li><li>• Savoir dire non / Déléguer</li><li>• Répertorier les moyens dont chacun dispose</li></ul> <b>EDIFIER SES FONDATIONS PERSONNELLES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Partager informations avec vos collègues</li><li>Pour gagner en rapidité et en image de marque</li><li>L'esprit d'équipe</li><li>• Etre proactif</li><li>• Gérer son temps, c'est aussi gérer son stress</li><li>Oser travailler heureux</li></ul>