

## CONSTRUIRE UN PROGRAMME D'ÉVALUATION DE LA PERFORMANCE ET DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE INDIVIDUELLE

**Réf**  
RMETEVAPEPERF-IPO7

**Modalité**  
Présentiel

**Durée**  
1.0 jour(s) - 7.0h

**Nb stagiaires**  
10



### OBJECTIFS

- Définir la notion de performance
- Avoir un outil de synthèse pour définir les points forts et points de vigilance identifiés
- Décliner l'accompagnement individuel adapté en fonction des constats partagés



### A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

#### Public

Populations commerciales back-office/ front office. Directions générales PME/ Encadrement commercial

#### Pré-requis



### CONTENU

- Clarifier la notion de performance
- Présenter et partager les objectifs
- Que faut-il évaluer dans un processus de vente ?
- Les ratios clés de la performance/ Principaux indicateurs



### PÉDAGOGIE

Apports méthodologiques avec la mise en place de livrables formalisés qui seront personnalisés grâce à un travail d'appropriation individuel. Mise en pratique personnalisée sur cas pratiques.



### GESTION DES ACQUIS

### Méthodes d'évaluation

- Evaluation de suivi
- Evaluation du développement des compétences via la grille d'auto-positionnement remplie à l'issue de la formation
- Evaluation de satisfaction fournie par REZO
- Quizz oral



### FORMATEUR ET PARTENAIRE

Fort d'une expérience commerciale de 30 ans, notre formateur a pour principal objectif de structurer, d'optimiser, d'accompagner et de pérenniser le développement commercial des PME et Business Unit de grands groupes, dans la vente de produits ou services aux entreprises.



### ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions.