
Programme de Formation

Comprendre et s'approprier notre modèle économique - Commercial

Organisation

Durée : 3 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Modalité et délai d'accès :

- **Fréquence de la formation :** biannuelle.
- **Inscription :** Pour toute demande d'inscription merci de nous envoyer un mail à : formation@senova.fr. Les inscriptions sont clôturées 15 jours avant le démarrage de la formation, chaque participant reçoit alors une convocation par mail.
- **Maintien de la formation :** Les formations sont maintenues sous réserve de 5 participants inscrits.

Tarif : Nous contacter par mail à formation@senova.fr.

Accessibilité : Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduite pour plus d'informations sur l'accessibilité aux personnes en situation de handicap contactez notre référente pédagogique par mail à tiphaine.lenoble@senova.fr

Contenu pédagogique



Public visé

- Gestionnaire de comptes



Objectifs pédagogiques

- Créer du lien et passer un moment motivant / formation participative ;
- Clarifier les objectifs de performance associés à chaque poste ;
- Procurer un sentiment de responsabilité vis-à-vis de ces objectifs ;
- Donner une vision claire des outils à disposition pour suivre sa performance ;
- Donner une vision claire des méthodes et leviers activables pour améliorer la performance.



Description

Séquence 1 : Qui est responsable de quoi dans la performance du processus de vente ?

- Les différents acteurs internes impactant la performance financière du processus de vente ;
- Les différents leviers d'optimisation de la marge des affaires vendues.

Séquence 2 : Les outils à disposition

- Le tableau de bord commercial ;
- Outils de chiffrage par affaire ;
- Outil de Market fit.

Séquence 6 : Les bonnes pratiques

- Les seuils minimaux de marge fixés par le DA ;
- Les processus de validation lorsque le prix cible entraîne une marge inférieure aux seuils fixés par le DA ;
- Maximisation des marges vendues.



Prérequis

o Avant la session : prérequis

- Avoir pris en main son ordinateur, navigué dans la Dropbox, sur Incwo, traité ses premiers mails et pris

procédure de son tableau de bord (TDB thermicien ou équivalent).

- Disposer d'une fiche de poste et d'objectifs clairs et validés avec votre manager

o E-learning en amont (3,5 h)

- Lire les procédures suivantes :
- o Procédure de saisie des feuilles de temps suivi d'un QCM (30')
- o Procédure de notes de frais suivi d'un QCM (15')
- Avoir visionné les vidéos suivantes :
- o Introduction à la Dropbox : <https://youtu.be/RH6Q87P8IRs> - 20' + QCM = 30'
- o Introduction à l'outil Gmail : <https://youtu.be/jgyujUvmlGs> - 18' + QCM = 30'
- o Introduction à l'outil Incwo : <https://youtu.be/fJ8CLoJZTVU> - 60' + mise en application = 1h30
- o Introduction à l'outil taux de charge :
- o Introduction à TDB thermicien : <https://youtu.be/6NdLM657oFA> - 9' + QCM = 15'
- o Introduction à l'outil de suivi de la rentabilité d'affaire :

Avoir suivi le niveau 1



Modalités pédagogiques

Support de formation et outils pédagogiques (jeux, puzzles, simulation, exercices sur logiciel)



Moyens et supports pédagogiques

Des ressources documentaires supplémentaires sont accessibles sur la DropBox.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Auto positionnement pré et post formation.
- QCM
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.