



ATC : Optimiser la prospection et perfectionner les outils managériaux

Objectif : Optimiser et pérenniser la démarche prospection. Perfectionner les outils, les méthodes et les actions managériales auprès des itinérants

Compétences opérationnelles visées :

Développer les transferts de compétences entre les membres d'une équipe

Public : Manager ATC et son équipe

Prés-requis : Aucun

Niveau : Perfectionnement

Modalités de Formation : Présentiel

Validation de la formation : Attestation formation

Contenu :

Phase 1 :

Les actions de management (avec outils et rituels) existants

Comment les optimiser ? Les enrichir ?

Quid des portefeuilles ATC et des clients non mouvementés par eux ?

Principe du portefeuille client dédié à la vente interne avec des objectifs de conquête de part de marché.

Exemples sur la conquête de part de marché des « clients prospects » des portefeuilles ATC.

Mettre en exergue les encours des clients « non consommés », et les relier avec les potentiels d'achats des clients.

Phase 2 :

Comment aborder la prospection des ATC ?

Les sources, la préparation du rendez-vous, les bons comportements à mettre en œuvre, les suites et le suivi du rendez-vous.

Comment s'adapter aux différentes cibles : Menuisier agenceur -Charpentier Méthodologie

Phase 3 :

Inclure la Vente interne : « rabatteur » de clients potentiels pour les ATC ou « détecteurs » de clients à développer.

Guide des bonnes questions à poser de façon systématique

Méthode pédagogique :

- visionnage de vidéos avec quiz
- Jeux de rôles sur cas concrets
- Travaux en sous-groupes et exercices
- Exposés théoriques et apport d'expérience du formateur

Mise en situation : Cas concrets qui posent problèmes issus de votre réalité pour plus de cohésion, de lien, d'efficacité de service au client.

Des vidéos et cas pratiques.



Modalités d'évaluation :

L'évaluation est réalisée tout au long de la formation via des Quiz et le visionnage/Commentaires de vidéos erreurs.

Durée/Date : 1jour / à convenir selon les inscriptions

Lieu : A convenir selon les inscriptions

Intervenant : Francois DESCAMPS

Nombre minimum de participants : 1

Nombre maximum de participants : 10

Coût : 1100 €

Accessibilité aux personnes handicapées : Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes tel est votre cas et que vous souhaitez suivre cette formation, vous pouvez contacter notre référente handicap (Sylvie Salmon 06 19 19 19 36 13 / evolearning@orange.fr). Les possibilités d'aménagement de la formation pour en faciliter le suivi seront étudiées.

Taux de satisfaction de cette formation : 9

Contacts inscription : evolearning@orange.fr

Notre organisme s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures. Nous faisons en sorte de vous proposer la date de début de formation la plus conforme à vos besoins et contraintes