

### **PRÉREQUIS**

Représentant, vous devez vous organiser afin de développer, de façon rentable, le territoire de vente qui vous a été confié.

### **OBJECTIF**

Déterminer les réorientations nécessaires et les objectifs de CA et de MBB de l'année An+1 de la clientèle, en fonction des volontés commerciales d'un point de vente. S'organiser pour une efficacité optimale.

### **PROGRAMME**

#### ***Déterminer les orientations et volontés commerciales du point de vente :***

- sur le fonds de commerce,
- en fonction des volontés de développement d'un point de vente.

#### ***Définir une stratégie de développement du portefeuille :***

- Choisir les clients à développer.
- Définir des "efforts " en termes de nombre de visites.
- Analyser les familles de produits développables.

#### ***Quantifier les objectifs de développement, par client, en termes de :***

- Chiffre d'affaires (CA).
- Marge bénéficiaire brute (MBB).

#### ***Organiser le planning des tournées***

### **MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :**

Ce stage fait pratiquer sur le portefeuille de clientèle du participant. Il est donc nécessaire de préparer des éléments statistiques tels que :

- Le palmarès clients du secteur, (ou ABC clients). (Le C.A décroissant des clients du secteur en K€ et en %).
- La répartition du CA par catégorie de clientèle au niveau du point de vente et du secteur représentant.
- Les documents vous servant actuellement à programmer vos visites ainsi que le nombre de visites effectuées chez vos clients.

Et toute information jugée indispensable et que nous essaierons d'exploiter pendant ce stage.

**MODALITÉS D'ÉVALUATION FINALE :**

A partir d'un dossier représentatif de la situation d'un territoire de vente d'un commercial, proposer les actions d'amélioration souhaitables, après analyse du dossier, à savoir :

- La valeur du développement que vous prévoyez.
- Un indice de développement en pourcentage de chaque client en portefeuille.
- Calculez ensuite, en fonction de cette valeur, le C.A. objectif pour l'année à venir
- Estimez alors le Taux de Marge Brute probable, en fonction des efforts qui seront nécessaires pour obtenir le nouveau C.A.

**NOMBRE DE PARTICIPANTS :** 8

**DURÉE :** 3 jours

**PRIX :** 3600€ HT