



## Définir vos priorités pour optimiser votre efficacité commerciale

### Objectifs

- ✓ Identifier votre relation au temps et les messages contraignants
- ✓ Enoncer votre rôle, votre mission, votre valeur-ajoutée et vos objectifs
- ✓ Analyser votre gestion actuelle du temps
- ✓ Etudier votre portefeuille clients pour évaluer la rentabilité des clients
- ✓ Clarifier l'urgent et l'important : définir vos priorités
- ✓ Organiser efficacement votre prospection commerciale
- ✓ Savoir dire non et apprendre à négocier des objectifs réalistes
- ✓ Mettre en place les outils et les actions correctives individualisées pour optimiser votre organisation de travail

### Durée

Deux jours, soit 14 heures

### Contenu

**Gérer votre temps** (brainstorming, questionnaire à remplir et échanges)

- Les 10 lois inexorables du temps
- Votre relation au temps
- La relation aux autres
- Les messages contraignants

#### **DAZIPAO**

2 rue du 2<sup>ème</sup> R.I.C. - 29200 Brest - 06 70 60 19 92 - [contact@dazipao.fr](mailto:contact@dazipao.fr) - [www.dazipao.fr](http://www.dazipao.fr)

SIREN : 451 556 575 - Code NAF : 7320Z - SARL au capital de 10.000€

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 29 07723 29 auprès du préfet de la région de Bretagne

### **Mission et objectifs** (réflexion individuelle et collective)

- Mission et rôle
- Valeurs
- Objectifs à long, moyen, et court terme

### **Diagnostic de votre gestion du temps** (remplir la grille d'analyse du temps, échanges)

- Inventaire de vos activités
- Répartition de votre temps entre activités productives et celles qui le sont moins
- Temps passé en interruption, à gérer les urgences et les imprévus
- Analyser les temps perdus
- Déterminer ses principaux « voleurs » de temps
- Définir un objectif pour améliorer la gestion de votre temps

### **Evaluer la rentabilité de vos clients**

- Segmentation du portefeuille clients en fonction de leur rentabilité
- Identifier les clients chronophages (loi des 20-80)
- Bilan de l'efficacité des contacts passés
- Sensibilité des clients aux contacts répétés
- Evaluer l'impact de visites supplémentaires
- **Mise en application** : analyser votre portefeuille clients et établir vos priorités et votre plan d'actions

### **Définir vos priorités et optimiser votre organisation** (exercice de planification)

- L'urgence et l'importance
- Mieux gérer les imprévus, savoir dire NON
- Répartir votre temps entre prospection téléphonique et terrain, réseaux sociaux et professionnels, actions commerciales, rendez-vous, réalisation des devis, suivi des clients
- A partir des objectifs, établir un planning de prospection entre clients et prospects
- Définir vos priorités de prospection en fonction du scoring des clients
- Planifier votre prospection : jour, semaine, mois

### **Mettre en place des indicateurs de suivi**

## **DAZIPAO**

2 rue du 2<sup>ème</sup> R.I.C. - 29200 Brest - 06 70 60 19 92 - [contact@dazipao.fr](mailto:contact@dazipao.fr) - [www.dazipao.fr](http://www.dazipao.fr)

SIREN : 451 556 575 - Code NAF : 7320Z - SARL au capital de 10.000€

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 29 07723 29 auprès du préfet de la région de Bretagne