

Gestion du Temps et des Priorités des Commerciaux

Lien : https://innov-maroc.com/formation/gestion-du-temps-et-des-priorites-des-commerciaux

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC250

CATÉGORIE
Efficacité et Performance des Commerciaux

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Identifier les actions chronophages et dresser le portrait de son organisation commerciale actuelle
- Identifier les actions porteuses de résultats
- Organiser son temps de commercial
- Optimiser les outils technologiques de communication pour plus de productivité
- Analyser son stress et s'en faire un allié

POUR QUI ?

- Commerciaux sédentaires et terrain

INNOV MAROC

La Référence au Maroc pour la Formation et le Conseil



INNOV MAROC

Programme détaillé

1 / Faire évoluer son organisation commerciale personnelle

- Faire l'état des lieux de son organisation commerciale et identifier les actions chronophages : repérer ses propres freins
- Construire son organisation commerciale idéale
- Organiser son duo avec son assistante commerciale : définir les missions, savoir déléguer
- Exploiter ou mettre en place des outils de suivi

2 / Gagner du temps en se focalisant sur les priorités commerciales

- Mettre le client au centre de son organisation commerciale
- Adapter ses actions au potentiel client, investir son temps sur ce qui rapporte le plus
- Distinguer l'urgent et l'important
- Optimiser la relation client grâce aux outils de communication : téléphone, e-mail, réunions, agendas électroniques, PDA
- Gagner du temps dans la rédaction des comptes rendus commerciaux

3 / S'affirmer dans la gestion de son organisation commerciale

- Autodiagnostiquer son rapport au temps
- Apprendre à dire «non» pour aller à l'essentiel
- Faire face aux urgences et imprévus

4 / Se gérer soi-même pour mieux tirer parti du stress de la vente

- Identifier son profil de commercial face au stress, repérer origines, signaux d'alarme et conséquences
- Modifier son attitude pour être plus «zen»
- Exploiter son stress de façon positive face aux clients

INNOV MAROC

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

01 au 02 Déc. 2026	Distanciel
19 au 20 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 19 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés