



LE BOOSTER D'ALERTE

Mission :

La mission vise à enrayer les premières difficultés et à redynamiser l'équipe commerciale

Programme :

Accompagnement sur 4 phases opérationnelles

Phase d'expertise (sur 1 journée)

➤ L'AUDIT :

Il analyse :

- les ratios de productivité
- les compétences commerciales
- les ratios de gestion

Son objectif :

- relever les marges de progression
- préconiser des actions correctives
- préconiser les orientations de croissance

Phase de rapport (sur 1 journée)

➤ LA REUNION : (en présence de l'ensemble de l'équipe commerciale)

- Exposé de l'analyse des compétences
- Carnet de bord

➤ LES ENTRETIENS INDIVIDUELS

- Analyse de la production de chaque négociateur

Phase de formation & d'accompagnement (sur une période à définir)

➤ LA FORMATION :

Méthode de formation :

- mise en place d'une organisation par une approche en communication interactive avec appropriation des solutions recherchées
- formation communication interpersonnelle

- formation affirmation de soi
- formation gestion du stress
- formation gestion du temps

Formule :

- journées en suivi de production avec axe de travail
- formation pratique
- accompagnement terrain en individuel
- suivi de l'amélioration des compétences par objectifs définis en moyens puis en chiffres d'affaires sur des tableaux de bord

Phase de contrôle

- **BILAN INTERMÉDIAIRE DE PERFORMANCE**
 - exposé et analyse de l'amélioration des performances en moyens et en CA
- **BILAN DÉFINITIF**
 - analyse finale de la productivité de l'agence
 - analyse finale de la productivité de chaque négociateur

Coût :

Devis sur demande