

La gestion professionnelle des ventes

Gérez votre équipe de vente de manière à améliorer le rendement et la rentabilité

Vos employés préfèrent-ils vous avoir ou avoir votre chèque de paye?

Le programme La gestion professionnelle des ventes de l'ACPV examine votre rôle comme directeur des ventes, vos compétences particulières, et les concepts qui amélioreront votre rendement dans les 3 domaines clés de la gestion des ventes : le leadership, la gestion des talents, et la gestion des affaires. Grâce à de nombreuses sessions en petit groupe, à des analyses de cas et des jeux de rôle, vous apprendrez les facteurs de succès fondamentaux de la gestion des ventes.

Qui devrait suivre ce cours

- Les directeurs et gestionnaires des ventes qui veulent accroître le rendement et la rentabilité de leur équipe
- Les directeurs des ventes qui veulent donner plus de valeur à leur équipe et à leur organisation
- Les professionnels de la vente qui viennent d'assumer un rôle de gestion ou qui songent à le faire

Avantages

- Communiquer et interpréter efficacement la vision de l'organisation pour votre équipe de vente
- Mettre en œuvre les techniques de gestion du changement
- Stimuler votre équipe en appliquant le processus de Gestion efficace des ventes
- Produire une équipe de vente dynamique qui différenciera votre organisation

Contenu

- Les rôles du directeur des ventes efficace : ajouter de la valeur comme stratège, gestionnaire commercial et gestionnaire de talent
- La vision dans la direction des ventes : aligner les objectifs de vente sur les objectifs et valeurs de la compagnie
- La gestion du rendement : outils, méthodes et solutions
- La gestion du talent : recrutement, embauche et rémunération

CALENDRIER DE 2010

Calgary	5-7 oct.
Halifax	À déterminer
Montréal	5-7 oct.
Toronto	8-10 juin • 2-4 nov.
Vancouver	26-28 oct.

Inscrivez-vous afin que la réponse soit toujours vous plutôt que votre chèque de paye.

COMMANDITÉ PAR

