

Améliorer son organisation pour développer son activité commerciale

Objectifs

- Analyser son degré d'organisation en identifiant ses points forts et ses axes d'améliorations,
- Optimiser son organisation personnelle et se dégager des marges de manoeuvre dans une optique de développement commercial
- Mieux utiliser les outils et être en mesure d'anticiper les imprévus

Public :

Conseillers, chargés de clientèle particulier, professionnel et entreprise, Directeurs d'Agence, de Groupe d'Agences et de Centre d'Affaires.

Durée : 1 journée (7 heures)

Participants : 2 à 10 max.

PROGRAMME

1. Introduction

- Evaluer son organisation personnelle : Test,
- Debriefing,

2. Optimiser son organisation personnelle

- Identifier ses points forts et ses axes d'améliorations
- Planifier ses journées dans une optique de développement commercial
- Hiérarchiser et prioriser ses activités
- Intégrer la durée de ses activités
- Rédiger sa to do list

3. La gestion du temps et les outils

- Gérer ses emails
- Savoir dire non
- Optimiser l'utilisation de ses outils à des fins commerciale

4. Anticiper les imprévus et gérer les interlocuteurs chronophages

- Identifier et canaliser les imprévus
- Eviter et savoir gérer les interlocuteurs chronophage

Atelier pratique avec les lois incontournables (Pareto, Carlson et Illitch)