

# Les ateliers du programme **Dirco en vrai**

## Manager son équipe

Construire un budget et définir les objectifs

Définir une stratégie commerciale :

- avec le marketing, définir les cibles
- segmenter les portefeuilles et les territoires
- dimensionner l'équipe en fonction des territoires et des objectifs

Construire un Payplan

Installer processus, outils et méthodes de vente

Mesurer l'activité et la performance

Animer les réunions d'équipe

Coachier en one-to-one

Concevoir un plan de développement de compétences

Savoir recruter  
& Savoir se séparer d'un collaborateur

## Manager ses pairs

### **Avec le Dir Marketing**

Définir un ciblage

Dimensionner et piloter le programme Lead gen

Création et gestion des outils d'aide à la vente

Communication interne

### **Avec le DAF**

Budget et Prévisions de ventes

Reporting

### **Avec la DRH**

Fiche de poste des rôles commerciaux

Process de recrutement & licenciement

Onboarding & Développement des compétences

Evaluation RH / Plan de développement

### **Avec le DSI**

Cahier des charges du CRM

Tableaux de bord

### **Avec le Dir Achats**

Encadrer le paquetage du commercial :  
moyens et équipements

Balance commerciale :

transformer les fournisseurs en clients

## Manager son manager

Formaliser clairement le rôle et les prérogatives de la direction commerciale

Partager le tableau de bord attendu de la part du Commerce

Organiser, préparer et animer les rituels

Négocier les objectifs et les moyens

Faire de son DG le 1er commercial de l'entreprise

**Contactez-nous**

**pour créer  
le programme  
adapté  
à votre Dirco**

