



Témoignage :

Emmanuel
DE LA BOUILLERIE,
Ex-Directeur réseau
Peugeot France

LES LEVIERS DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Jeudi 1er juillet : petit déjeuner à l'Hôtel de Crillon pour le Club Top réseaux

PERFORMANCE PAR L'ORGANISATION

- Quelles interférences à la mise en place ?
- Comment passer d'une logique de dépense à une logique d'investissement quand on parle d'organisation ?
- Quelles étapes de mise en place d'une nouvelle organisation ?

Intervenant : Isabelle Sutterlet, spécialiste en organisation et développement commercial, Wholesale et Retail.

PERFORMANCE ET QUALITÉ DE SERVICE EN POINT DE VENTE

- Comment exploiter des résultats d'enquête mystère pour améliorer ses performances commerciales ?
- Comment transformer ces résultats en outil de management pour les responsables ?
- Comment aider les responsables à débriefer les résultats d'enquête auprès de leurs équipes ?

Intervenant : Grégory Gay, spécialiste de la mesure et de l'amélioration de la qualité de service en point de vente.

PERFORMANCE, COMPÉTENCE ET MOTIVATION DES VENDEURS

- Quels moyens pour mobiliser et fédérer les responsables de secteur sur le suivi des formations ?
- Comment construire un cycle de formation individuel efficace ?
- Quel rôle joue l'entretien annuel d'évaluation entre le vendeur et le manager ?

Intervenant : Saïf M'khallef, spécialiste en efficacité commerciale.

Horaires : 8h30 à 10h30

Lieu : Hôtel de Crillon, 10 place de la Concorde, 75008 Paris

Inscription : i.delesse@akorconsulting.com ou 01 46 09 13 07

Témoignage :

Jean-Paul
CHOURAQUI
dirigeant Fiesta