

Executive Master Management Commercial

Biographie



Corinne BILLON

Poste : Consultant en formation commerciale et marketing
Expérience marketing et Business Development Grande Consommation
et Services

Co-auteur de 2 ouvrages :

L'Atlas du Marketing 2011-2012

L'essentiel du Marketing Opérationnel, 2013

Syllabus

Intitulé du module ou cours : Pilotage de l'activité commerciale

Date(s) des cours : 27 mai 2016

Durée : 1 jour

Objectifs visés

Identifier les étapes clés du processus génératrices de résultat

Identifier les indicateurs les plus pertinents

Concevoir un tableau de bord efficace

Principaux points abordés

Le processus de vente

Les différents indicateurs

Le tableau de bord

L'analyse des chiffres pour pouvoir diagnostiquer sa productivité commerciale

Méthodes pédagogiques utilisées

Présentation

Echanges

Cas pratique

Webographie

Le blog des méthodes de vente efficaces - <http://www.methodes-de-vente.com/articles>