

MANAGEMENT D'ÉQUIPES COMMERCIALES

Ce questionnaire est destiné à évaluer vos pré-requis et vos attentes concernant votre formation
 Il nous permettra de vous proposer une formation adaptée à vos besoins
 (À retourner par fax, avant le stage, au 01.47.89.16.08)

Société :	Nom :
Fonction :	Date et lieu de stage :

Veillez cocher les réponses correspondantes

<p>❶ Si vous utilisez Windows, veuillez indiquer la version</p> <p>Windows 98 <input type="checkbox"/> 2000 <input type="checkbox"/> Windows XP <input type="checkbox"/> Vista <input type="checkbox"/> Windows 7 <input type="checkbox"/></p>	<p>❷ Parmi ces différents éléments, quel est votre niveau de connaissances ? (Inconnu, Connaissance, Maîtrise)</p> <table border="1" style="width:100%"> <thead> <tr> <th></th> <th>I</th> <th>C</th> <th>M</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Rôle et missions du Responsable commercial</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Différentes fonctions de l'encadrement commercial</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Le recrutement des commerciaux - méthodologie, outils - spécificités</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>La politique de rémunération : - les composantes - systèmes liés aux objectifs</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Le management de la force de vente : - styles de management - objectifs commerciaux - politique commerciale - attentes de l'équipe</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>L'animation des commerciaux</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Comportements du vendeur</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Éléments de motivation et stimulation</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Le coaching des vendeurs</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Les réunions commerciales</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Les entretiens individuels</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Éléments de contrôle de la force de vente</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		I	C	M	Rôle et missions du Responsable commercial				Différentes fonctions de l'encadrement commercial				Le recrutement des commerciaux - méthodologie, outils - spécificités				La politique de rémunération : - les composantes - systèmes liés aux objectifs				Le management de la force de vente : - styles de management - objectifs commerciaux - politique commerciale - attentes de l'équipe				L'animation des commerciaux				Comportements du vendeur				Éléments de motivation et stimulation				Le coaching des vendeurs				Les réunions commerciales				Les entretiens individuels				Éléments de contrôle de la force de vente			
	I	C	M																																																		
Rôle et missions du Responsable commercial																																																					
Différentes fonctions de l'encadrement commercial																																																					
Le recrutement des commerciaux - méthodologie, outils - spécificités																																																					
La politique de rémunération : - les composantes - systèmes liés aux objectifs																																																					
Le management de la force de vente : - styles de management - objectifs commerciaux - politique commerciale - attentes de l'équipe																																																					
L'animation des commerciaux																																																					
Comportements du vendeur																																																					
Éléments de motivation et stimulation																																																					
Le coaching des vendeurs																																																					
Les réunions commerciales																																																					
Les entretiens individuels																																																					
Éléments de contrôle de la force de vente																																																					
<p>❸ Si vous êtes utilisateur bureautique, quels logiciels utilisez-vous ? (indiquez la version)</p> <table border="1" style="width:100%"> <thead> <tr> <th></th> <th>Version</th> <th>Débutant</th> <th>Utilisateur</th> <th>Maîtrise</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Word</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Excel</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>PowerPoint</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Outlook</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ciel Compta</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Version	Débutant	Utilisateur	Maîtrise	Word					Excel					PowerPoint					Outlook					Ciel Compta																											
	Version	Débutant	Utilisateur	Maîtrise																																																	
Word																																																					
Excel																																																					
PowerPoint																																																					
Outlook																																																					
Ciel Compta																																																					

Définissez en quelques mots les objectifs visés par cette formation
 (si nécessaire, utilisez une feuille supplémentaire)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....