CONFÉRENCE FORCES DE VENTE

Améliorer la performance des forces de ventes

13/06/2023 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Plus de 100 participants décideurs des forces de vente réunis pour benchmarker
- Venez débattre, échanger, sur l'évolution et l'adaptation des métiers des Forces de vente
- Face à la multiplication des circuits, quelle organisation mettre en place pour maximiser la productivité des équipes !
- Découvrez comment adapter son recrutement et son management à l'évolution des réseaux, des technologies et des profils
- Networking : participez à la 13ème édition des Trophées LSA des Forces de vente, qui récompensent les meilleures réalisations commerciales des industriels et acteurs de services

Journée animée par Yves Puget, Directeur en chef de la rédaction LSA et Florence Bray, Rédactrice en chef adjointe LSA

Accueil des participants

TÉMOIGNAGE DISTRIBUTEUR - Mieux travailler ensemble & gagner en flexibilité pour répondre aux nouveaux défis du contexte économique changeant

TÉMOIGNAGE CROISÉ INDUSTRIEL / DISTRIBUTEUR - Exemple concret d'une collaboration inédite et gagnante

- Les coulisses de la collaboration : stratégies, étapes clés, ROI
- Comment dupliquer les mises en œuvre qui ont performé

DONNÉES D'EXPERT - Perspectives et agilité des forces de vente en période de rationalisation des assortiments

- Cartographie des évolutions des assortiments face au contexte économique
- Quelles opérations/exécutions en magasins et pour quels résultats

Pause et networking

TÉMOIGNAGE - Créer l'impulsion dans un contexte de baisse de pouvoir d'achat

- Quels leviers privilégier pour maintenir et réaffirmer la présence des marques dans l'esprit des consommateurs
- Balisage, animations, dégustations : comment déclencher l'achat avec un assortiment réduit et des arbitrages clients

TÉMOIGNAGE - Réorganiser votre force de vente face à l'évolution et à la multiplication des circuits

- Choix des talents, sectorisation, taille de l'équipe, soutien externe … quelle organisation sur chacun des circuits
- Comment vous assurer la couverture de tous les circuits efficacement

TÉMOIGNAGE EXPERT - La réussite d'une mutualisation des Forces de ventes

ATELIER PARTICIPATIF - Atteindre l'agilité et la flexibilité des Forces de Ventes : partage des bests practices sur l'optimisation du plan de charge et l'efficacité des équipes

- Le principe : 40 minutes en petits groupes de 15 à 20 personnes afin de trouver des solutions concrètes autour de l'optimisation du plan de charge et de l'efficacité des équipes
- La problématique : La gestion et la structuration de la force de vente sont des enjeux majeurs, les métiers doivent sans cesse évoluer et s'adapter : Comment atteindre l'agilité et la flexibilité des équipes ?
- Travaux à rendre par table avant la fin de l'atelier : Formaliser par table 3 bests pratices concrètes apportant des réponses aux problématiques soulevées et qui seront restituées par les 3 animateurs à la fin de la journée de conférence.

PITCH - Comment concilier performance et atteinte des objectifs RSE pour les forces de vente

PITCH- Offrez une expérience de vente omnicanale et personnalisée à vos clients BtoB

Déjeuner et networking

TÉMOIGNAGE - Ventes boostées, connaissance clients, reporting, automatisation des tâches … comment les outils digitaux accompagnent les équipes terrains et les managers

- Définir les outils nécessaires et apprécier le temps de formation pour une appropriation efficace par les équipes
- Comment mesurer les résultats concrets face à l'investissement

TABLE RONDE - Recrutement : redonner de l'attractivité aux Forces de Ventes

- Pénurie de talents : où et comment les dénicher
- Comprendre les attentes des équipes pour les accompagner et les fidéliser

REGARDS CROISÉS sur les attentes métiers, valeur travail, motivations, des commerciaux d'hier et de demain : quelles évolutions du métier des forces de vente

- Témoignage de 3 responsables de secteur Mondelez aux profils différents et qui font la richesse des Forces de Vente

RESTITUTION DE L'ATELIER PARTICIPATIF

- Partage par les 3 animateurs des meilleures bests practices relevées lors de vos échanges en groupe

Fin de journée

Avec la présence exceptionnelle de

Professionnel(s) du secteur

Qui participe à cet événement

- Industriels, Grands groupes et PME • Distributeurs • Sociétés de Service

Tarifs

- Tarif général : 1 395,00 €HT

- Tarif prestataires de services (hors industriels et distributeurs) : 1 895,00 €HT