

Fiche d'offre de formation

Informations générales

Gérer efficacement « l'équipe de vente » à l'exportation est souvent complexe. L'Équipe est mixte (salariés et agents manufacturiers), elle est dispersée géographiquement et comprend des représentants canadiens et des représentants dans le pays de destination. Optimiser les résultats exige une bonne organisation et le respect des bonnes pratiques en matière de gestion des ventes.

Informations sur l'activité

| | | |
|--|--|---------------------|
| Titre | Gérer efficacement « l'équipe de vente » à l'exportation | |
| Contenu | <ul style="list-style-type: none"> • La composition de la force de vente : représentants à salaire et commission et/ou des agents manufacturiers dans le pays où sont les clients? Avantages et inconvénients de chacune des formules. • Le recrutement et la sélection des représentants et des agents : les bonnes pratiques • Les rôles de la « force de vente » : vendre et cueillir les informations sur les clients, sur les concurrents, sur les conditions du marché • Le « reporting » : les outils, les fiches clients, le CRM • La gestion courante de la force de vente à l'exportation : ce qu'il faut faire et ne pas faire • L'évaluation des résultats : indicateurs de performance • La rémunération et les incitatifs • Les pièges à éviter • Les éléments légaux et réglementaires • L'impact du choix entre agents indépendants et employés : fiscalité des lois du travail • Les principales clauses contractuelles à négocier et pourquoi | |
| Forme | Séminaire de formation et d'échange d'une durée d'une journée | |
| Langue | Français | Durée 7 hres |
| Matériel pédagogique | Un cahier pour les participants incluant entre autres les acetates ppt qui accompagnent la formation | |
| Équipements et logiciels requis | Écran, projecteur, ordinateur, flip chart et crayons | |

| Informations sur la clientèle desservie | |
|--|---|
| Participants | - Dirigeants et dirigeantes d'entreprises, directeur et directrice des ventes |
| Nombre de participants | 20-25 |
| Conditions d'admission | n/a |

| Informations sur les coûts | |
|-----------------------------------|--|
| Coût | Valeur de 445 \$ offerte à 299 \$ + taxes grâce à Emploi-Québec |
| Modalités | Matinée sous la responsabilité de R. Dancause, après-midi sous la responsabilité de M. Dessureault |

| Informations sur l'organisme formateur | |
|---|--|
| Raison sociale | Groupe Dancause et Associés Inc |
| Numéro d'agrément Emploi-Québec | 0000051 |
| Adresse et code postal | 3175 Chemin des Quatre-Bourgeois, bur. 375, G1W 2K7 |
| Téléphone | 418-681-0268 |
| Site Internet | www.dancause.net |
| Courriel | rejean@dancause.net ou jgboutet@dancause.net |

| Informations sur l'organisme formateur | |
|---|--|
| Raison sociale | Joli-Cœur Lacasse Geoffrion Jetté St-Pierre, s.e.n.c.r.l., avocats, formateur Me Micheline Dessureault |
| Adresse et code postal | 1134 Grande Allée ouest, bureau 600, Québec, Qc, G1S 1E5 |
| Téléphone | 418-681-7007 |
| Site Internet | www.jolicoeurlacasse.com |
| Courriel | Micheline.dessureault@jolicoeurlacasse.com |

Pour de l'information supplémentaire, contactez-nous :

- martine.lessard@pole-qca.ca (418) 681.9700 poste 225
- marie-josee.chouinard@pole-qca.ca (418) 681.9700 poste 222