

# PIPELINE MANAGEMENT

Construire de solides canaux de ventes pour optimiser les résultats est une préoccupation première dans des domaines tels que le marketing, la vente, la finance ou la fabrication. Alors pourquoi la plupart des organisations commerciales font-elles preuve de faiblesse en gestion prévisionnelle des ventes ?



**Bradley Stock**, Fondateur et dirigeant d'Ozarks, The Communication Company

Avec plus de vingt ans d'expérience en tant qu'entrepreneur en France, Bradley Stock a créé, développé et vendu trois sociétés. Brad est actuellement impliqué dans plusieurs entreprises respectivement spécialisées en : conseil en stratégie de développement d'entreprise, coaching linguistique & culturel et traduction, développement de solutions informatiques.

Brad a mis en œuvre les concepts développés dans ce module en France, en Irlande et en Grande-Bretagne pour des sociétés telles que Dell, Sony, Amec Spie...

## FORMATION

Cette formation propose une nouvelle vision de la gestion prévisionnelle des ventes.

La méthode s'oppose aux approches traditionnelles de prévision des ventes utilisées par la plupart des solutions CRM actuellement sur le marché et basées sur des probabilités de succès.

Ce module procure des **outils concrets** pour permettre aux commerciaux d'améliorer considérablement leurs performances personnelles.

**Le principe est simple : si l'individu gagne, la société gagne.**

Cette approche a été testée et approuvée par plusieurs PME et grandes entreprises.

## PUBLIC

### OBJECTIFS

- Connaître les astuces pour construire un pipeline robuste,
- Améliorer les performances de vente personnelles et/ou de l'équipe,
- Mettre en œuvre un outil simple pour atteindre vos objectifs de vente.,
- Acquérir un outil de gestion de la relation client simple et accélérateur de ventes,
- Optimiser vos commissions.

### PROFILS DES PARTICIPANTS

- Managers des ventes, commerciaux, consultants, indépendants...,
- Niveau d'anglais opérationnel,
- Une licence du logiciel vous est offerte lors de la formation, les participants viendront munis de leur ordinateur portable.

## ORGANISATION

### Format :

1/2 journée  
de 9h00 à 12h30

### Dates :

27 septembre 2010  
30 novembre 2010  
22 février 2011

### Investissement :

Membres AmCham :  
275 €  
Non-membres : 375 €

### Lieu :

AmCham Training Center

### Compris dans le prix :

Supports de formation  
Une licence du logiciel :  
*Focus Pipeline Management*,  
compatible MS 97 et Vista

*Ce module peut être inclus dans un plan de formation annuel.*