Plan d'actions

Réseau des fonctions commerciales

LE RÉSEAU DES FONCTIONS COMMERCIALES

Un réseau pour :

- **Répondre à un besoin** identifié **dans** un lieu approprié ;
- **Faciliter les échanges entre pairs**, **partages d'expériences** et de savoirs faire ;
- Susciter le **développement de projets** entre coopératives ;
- Favoriser le **travail en réseau ou en partenariat** ;
- Faciliter le **développement des compétences** des salariés ou d'une activité ;
- Encourager le **partage de valeurs et d'une culture** d'entreprise proche ;
- **Lutter contre l'isolement** de certains salariés dans un métier ou un territoire donné…



Lancé depuis avril 2023, le réseau des fonctions commerciales rassemble l'ensemble des métiers de la commercialisation : Conseiller.e commercial, Chargé.e de commercialisation, Chargé.e des ventes (HLM, accession), Assistant.e de commercialisation, Responsable commercial…

Animé par des personnes du métier, il se réunit trois fois dans l'année, à deux reprises en visio-conférence (mars et octobre) et en présentiel au mois de juin à Paris.

Vous souhaitez nous rejoindre ? Inscrivez-vous depuis cet espace !

LA RÉSEAU DES FONCTIONS COMMERCIALES

Ce qu'en disent les animateurs



« Un réseau de partages pour avancer ensemble »

Chérazade GHAMRI

« Un réseau pour progresser ensemble grâce à l'intelligence collective »



Arnaud BALLIER



« Un réseau qui démontre la force d'un collectif »

Charlotte PEYRI CAPERA

LE PLAN D'ACTIONS DU RÉSEAU

État d'avancement

DÉVELOPPEMENT DE PRATIQUES

- Devenir acteurs de la conception du projet
- Digitalisation et dématérialisation du process
- Travailler sa e-réputation et sa notoriété
- Résolution de problématiques communes
- Accompagnement sur dispositifs existants
- Cultiver l'esprit Coop
- Travailler la qualité et l'offre de service
- Diversification des activités
- Accompagnement des futurs acquéreurs

MUTUALISATIONS

- Mutualisation de services
- Mutualisation d'outils et de supports
- Mise en commun d'outils juridiques
- Développer des partenariats
- Partager des process d'accompagnement

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

- Validation du programme de formation
- Proposition de capsules formation
- Mutualisation des moyens humains
- Accompagnement à la certification IOBSP
- Espace de partage, QR, trombinoscope

LE PLAN EN ACTIONS

Digitalisation et dématérialisation des process

- ✓ Sensibilisation à l'IA
- ✓ Audit et restitution en vue d'automatiser un certain nombre de tâches grâce aux outils d'IA
- ✓ Création de simulateurs à l'usage des salariés

Travailler sa e-réputation et sa notoriété

- ✓ Intervention sur la stratégie commerciale
- ✓ Partage de pratiques sur la communication locale et nationale

Résolution de problématiques communes

- ✓ Partages de pratiques entre pairs lors des différentes réunions du réseau
- ✓ Partage de process et documents (facilité par la mise en place du présent espace)

Travailler la qualité et l'offre de service

- ✓ Partages de pratiques entre pairs lors d'une réunion du réseau
- ✓ Animation d'une séquence sur la thématique à l'occasion de la formation des équipes commerciales

Validation du programme de formation

- ✓ Concerne uniquement la formation des équipes commerciales.
- ✓ Systématiquement, le programme est défini avec les membres du réseau avant d'être arrêté

Accompagnement à la certification IOBSP

- ✓ A la demande des membres du réseau, des formations ont été organisées pour obtenir l'IOBSP DCI N°II
- ✓ 3 sessions de formations ont été organisées avec 24 stagiaires