



OBJECTIFS

- S'organiser et prendre les bons appuis pour manager sa force de vente
- Créer et entretenir avec son équipe un état d'esprit gagnant-gagnant
- Mener des réunions commerciales constructives et motivantes
- Savoir traiter les situations difficiles et rester positifs



PROFILS

Managers commerciaux, managers de managers commerciaux, responsables de services de vente sédentaire ou en hotline



PRÉREQUIS

Etre en posture managériale



DURÉE

2 jours soit 14 heures



COMPÉTENCES VISÉES

- Capacité à impulser une dynamique de challenge auprès de ses collaborateurs



LES ATOUTS DE CETTE FORMATION

- Autodiagnostic
- Remises d'outils concrets de management des hommes
- Élaboration d'un plan d'actions personnalisé



PÉDAGOGIE

Moyens pédagogiques de type interactif sur mode participatif :

- Apports théoriques et/ou méthodologiques
- Analyse de pratiques
- Jeux de rôle
- Accompagnement intersession et jusqu'à 3 mois après la formation



ÉVALUATION

- Pendant la session : sous forme de cas concrets et de mises en situation
- Appréciation pédagogique de fin de session : QCM de mesure de satisfaction des participants
- Remise d'une attestation individuelle de formation

MANAGER ET ANIMER UNE EQUIPE COMMERCIALE

RENFORCER SON EFFICACITE DE MANAGER COMMERCIAL

Se positionner dans l'organisation

Identifier les compétences managériales clés du management commercial

Connaitre son style privilégié d'action à travers 10 situations les plus

Atelier pratique

ACTIVER LES LEVIERS FAVORISANT LA REUSSITE COLLECTIVE

Faire accepter des objectifs ambitieux

Clarifier et décliner les objectifs commerciaux au sein de l'équipe
Analyser les forces et les faiblesses de son équipe pour définir un plan d'actions

Utiliser les réunions commerciale pour donner du sens aux résultats et aux actions à mener

Savoir donner et entretenir un état d'esprit collectif solidaire, tourné vers la performance

Apporter une relation de soutien quand il le faut

Acquérir les techniques pour responsabiliser efficacement et rendre autonome

Développer la confiance de ses commerciaux

Atelier pratique

ACQUERIR LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION POUR FAIRE FACE AUX SITUATIONS DIFFICILES TOUT EN PRESERVANT LA MOTIVATION

Faire face aux décisions contradictoires

Faire accepter de nouvelles procédures, une nouvelle organisation, de nouveaux challenges

Recadrer un collaborateur en appliquant de bonnes pratiques

Traiter les tensions avec les clients internes ou externes

Réagir face aux résultats insuffisants

Réagir face à la démotivation ponctuelle

Rester optimiste et positif avec son équipe en toutes circonstances

Atelier pratique