

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

- Maîtriser les fondamentaux de la communication
- Mobiliser des savoir-être managériaux
- Accompagner une équipe commerciale au quotidien
- Fixer des objectifs motivants
- Mobiliser chaque commercial par un accompagnement personnalisé

Public

Responsables et managers commerciaux, chefs de vente

Prérequis

Aucun

Modalités d'admission

Admission sans disposition particulière

Durée

2 journées (14 heures)

Modalités pédagogiques

Formation en présentiel ou distanciel

Formateur-trice expérimenté et spécialiste dans son domaine d'intervention.

Méthode active et participative.

Alternance d'apports théoriques, de présentation d'outils, méthodes concrètes et mises en situation pratiques.

Approche basée sur l'expérience des participants.

Moyens et supports pédagogiques

1 vidéo projecteur
Connexion Internet

Support de cours numérique et attestation de formation remis en fin de formation

Modalités d'évaluation et de suivi

Mises en situation pratiques tout au long de la formation pour favoriser l'appropriation des concepts et outils abordés.

Mémorisation des points essentiels de la formation avec des synthèses proposées régulièrement par l'intervenant-e.

Complétion par l'intervenant-e d'un suivi d'acquisition des objectifs pédagogiques.

Auto-diagnostic de ses pratiques managériales

- Identifier et comprendre les différents types de management et les spécificités du management à distance (commerciaux itinérants)
- Identifier son propre style de management
- Management situationnel : adapter son management aux collaborateurs, à leurs profils commerciaux, à une situation donnée

La communication managériale

- Communiquer efficacement avec sa hiérarchie
- Communiquer avec aisance avec ses collaborateurs
- Développer son écoute active

Mobiliser son équipe au quotidien

- Mettre en place des objectifs individuels et collectifs de performance
- Assurer le suivi des objectifs mis en place

Mener des entretiens individuels efficaces

- Le management par objectifs
- Le plan d'action individuel
- L'entretien d'évaluation : techniques et méthodes
- Mener un entretien pour remotiver un commercial

Renforcer la motivation de son équipe

- Analyser ses collaborateurs : motivations, compétences et résultats obtenus
- Développer l'esprit d'équipe

Organiser l'activité de l'équipe

- Définir et formaliser des plans d'action collectifs
- Organiser l'action au quotidien
- Animer des réunions d'équipe dynamisantes

Suivre les résultats de son équipe

- Mettre au point des outils de suivi
- Interpréter les indicateurs de la performance

L'accompagnement terrain

- Développer une culture coaching, tutorat, formation...
- Les différents types de visites