

Objectifs pédagogiques

Maîtriser les techniques de communication et les savoir-être managériaux.

Fixer des objectifs motivants et mobiliser chaque commercial.

Accompagner concrètement le commercial dans l'atteinte des objectifs.

Public

Responsables et managers commerciaux, chefs de ventes.

Prérequis

Expérience commerciale.

Durée

2 journées (14 heures)

Modalités pédagogiques

Formateur 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

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.

Évaluation des acquis via un quiz des connaissances en fin de session.

- **Faire le point sur ses pratiques managériales – Auto-diagnostic**
 - Identifier et comprendre les différents styles de management et les spécificités du management à distance (commerciaux itinérants)
 - Identifier son propre style
 - Le management situationnel : adapter son management aux collaborateurs, et à leur profil commercial, et à la situation
- **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 et en assurer le suivi
- **Mener des entretiens individuels efficaces**
 - Le management par objectifs
 - Le plan d'actions 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