

MANAGER ET MOTIVER UNE EQUIPE COMMERCIALE

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour savoir manager et motiver une équipe commerciale. Une équipe commerciale motivée est précieuse pour l'entreprise. Le rôle du manager, qui doit tout à la fois détenir des compétences techniques et humaines, est alors déterminant pour animer, motiver, accompagner et développer la performance de son équipe commerciale.

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Installer sa légitimité en tant que leader dans la fonction de manager de ses anciens collègues,
- Adopter la bonne posture pour préserver la relation avec ses collaborateurs,
- Réussir la prise en main de sa nouvelle équipe.

» Participant

Responsables et managers commerciaux. Directeurs régionaux, chefs des ventes. Dirigeants d'entreprise, directeurs d'agence.

» Pré-requis

Manager une équipe commerciale ou être prochainement amené à en encadrer une.

Programme

Renforcer son leadership et sa position de manager :

- Les différents styles de management
- Etre exemplaire, se positionner en manager coach
- Connaître son style pour faire évoluer ses comportements
- Adapter son management à ses collaborateurs
- Définir des objectifs et règles du jeu
- Etre moteur et soutien pour son équipe

Piloter son action commerciale et animer son équipe

- Identifier les outils de la motivation et de la stimulation
- Les motivations des commerciaux
- Les 3 types d'accompagnement terrain
- Conduire une réunion commerciale motivante
- Recadrer par l'assertivité face aux difficultés
- Développer l'autonomie
- Mise en place d'outils de reporting
- Tableau de pilotage de l'action commerciale

Accompagner son équipe commerciale :

- Développer l'autonomie de vos équipes
- Mesurer les écarts
- Analyser les performances
- Echanger avec vos commerciaux
- Mener l'entretien individuel
- Mettre en œuvre le plan de progrès
- Les différents outils du plan de progrès.

MANAGER ET MOTIVER UNE EQUIPE COMMERCIALE

Méthodes, moyens et suivi

» Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

» Moyens techniques

» Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

» Suivi de l'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation

» Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation.

N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent Handicap pour que nous étudions votre demande.

Un conseiller formation vous répondra sous 48h.

MANAGER ET MOTIVER UNE EQUIPE COMMERCIALE

Évaluations de la formation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Intervenant

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Formation en InterIntra

1390€ net de taxe / personne certification
non comprise

Durée

2 jour(s)
14 heure(s)

Autres détails