Marketing | Relation Client | Négociation | Vente

MANAGER, ANIMER ET MOTIVER UNE EQUIPE COMMERCIALE

En résumé

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.

Cette formation manager une équipe commerciale donne les clés pour motiver une équipe commerciale, définir des objectifs clairs et adopter les bons comportements managériaux. Vous y verrez notamment les styles de management et les outils de motivation pour optimiser la performance de vos commerciaux. Perfectionnez votre leadership commercial et boostez votre efficacité grâce à un management coach adapté à chaque collaborateur.

Durée
2 jour(s) / 14 heure(s)

Effectif
De 2 à 8 stagiaires

Tarif
1350 € NET

Code RNCP / RS
NA

Référence
NA

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- Formation certifiante management d'équipe , **éligible au CPF**
- Formation management en couleur
- Formation Nouveau manager : prise de poste réussie.
- Formation manager coach.
- Formation : conduire le changement avec agilité.
- Formation manager agile et collaboratif.
- Formation manager non hiérarchique.
- Formation savoir déléguer efficacement.

À qui s'adresse la formation ?

Public

Responsables et managers commerciaux, chefs des ventes Dirigeants d'entreprise, directeurs d'agence Manager évoluant vers l'encadrement d'une équipe commerciale

Prérequis

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

Objectifs

A l'issue de la formation, vous serez en capacité de :

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 oeuvre le plan de progrès
Les différents outils du plan de progrès

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.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises 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.

Intervenants

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.

Évaluation