

OBJECTIF DE LA FORMATION

Manager ou (futur) responsable d'équipe commerciale souhaitant mettre en confiance son équipe et la motiver en utilisant des techniques de communication et de management.

PARTICIPANT

Tout manager commercial ayant une relation hiérarchique et une responsabilité d'encadrant d'équipe.

PRÉ-REQUIS

Maîtrise des techniques de Vente.

FORMATEURS

Spécialiste commercial.

MODALITÉS ET PÉDAGOGIE

- Questionnaire d'évaluation en début et en fin de formation
- Cas pratiques et études de cas, Quiz
- Horaires : 9h00 à 12h30 – 13h30 à 17h00
- Nombre maximum de stagiaires : 8
- Formation disponible à distance ou en présentiel
- Méthode interactive et intuitive
- Support Stagiaire
- Assistance téléphonique
- Attestation de fin de stage
- Questionnaire de fin de formation

PROGRAMME

LA NOTION D'EQUIPE COMMERCIALE

Qu'est-ce qu'une équipe ?

L'équipe commerciale

Les différents rôles dans une équipe commerciale

DEVELOPPER SON IMAGE DE LEADER

Qu'est-ce qu'un leader ?

Quels types de leader êtes-vous ?

Tests

COMMENT MOTIVER UNE EQUIPE COMMERCIALE

Qu'est-ce que la motivation ?

La motivation et le manager commercial

Les 9 théories de la motivation

Ateliers et tests

LA DYNAMIQUE DE GROUPE

Qu'est-ce qu'une synergie ?

Savoir créer une dynamique de groupe

Rediriger l'énergie négative vers une dynamique

Adopter son style de management à chaque commercial

Savoir déléguer

La valorisation collective des résultats

PILOTER SON EQUIPE

Savoir présenter les objectifs commerciaux

Partager l'information

Planifier les activités

Savoir présenter les outils de pilotages

Savoir mener un entretien individuel

Ateliers

