

Manager efficacement votre équipe commerciale

Objectifs :

Structurer sa pratique à travers l'acquisition d'outils managériaux opérationnels
Apprendre à dynamiser et motiver son équipe commerciale
Développer sa capacité à communiquer
Définir ses objectifs commerciaux, les décliner en plans d'actions d'équipes et individuels
Faire progresser ses collaborateurs en se comportant en leader

Programme :

Bien se connaître pour mieux manager

- ✓ Autodiagnostic : définir votre style de management
- ✓ Réfléchir sur votre métier
- ✓ Développer votre leadership

Maîtriser les outils du management commercial

- ✓ Les clés d'efficacité du management : clés méthodologiques, clés comportementales, trouver le bon équilibre
- ✓ Mettre en valeur votre équipe grâce à l'écoute active
- ✓ Le recrutement efficace des commerciaux

Adapter son management aux commerciaux et à leurs résultats

- ✓ Clarifier les objectifs commerciaux : "Quelles sont les compétences pour les atteindre ?"
- ✓ Identifier le profil de chaque vendeur : "Est-il compétent ? Est-il motivé ?"
- ✓ Adapter son style de management : "Quand être directif ? Participatif ? Persuasif ?"
- ✓ Faire un diagnostic de son équipe avec le TAM (Tableau d'Analyse du Manager) : "Quelles sont les forces et les faiblesses de mon équipe ?"
- ✓ Réagir face à des résultats insuffisants : "Encouragement ou directivité ?"

Motiver « ses vendeurs » au quotidien

- ✓ Les fondamentaux de l'implication : "Qu'est-ce qui motive mes vendeurs ?"
- ✓ Répondre au besoin de reconnaissance : Comment féliciter, encourager sans "en faire trop" ?
- ✓ Répondre au besoin de "dépassement de soi" : "Comment faire accepter des objectifs ambitieux ?"
- ✓ Répondre au besoin de stimulation individuelle et collective : "Comment casser la routine ?"

Mettre en place des réunions d'équipe productives

- ✓ De la préparation au suivi de la réunion

Maîtriser le management « terrain » ou « coaching »

- ✓ Préparer un RDV et accompagner un collaborateur en RDV
- ✓ Mettre en place des grilles d'évaluation et actions correctives

Code : A105

En présentiel :

Durée : 2 jours

Prix : 990 € HT

Lieu : Paris

Liste des dates :

22 au 23 février
22 au 23 avril
08 au 09 juillet
07 au 08 octobre
16 au 17 décembre

En distanciel :

Durée : 3 sessions de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel

Prix : 810 € HT

Liste des dates :

Mars : 15 matin, 18 matin et 20 matin
Juin : 14 matin, 17 matin et 21 matin
Septembre : 05 après-midi, 09 après-midi et 11 après-midi
Novembre : 04 matin, 05 matin et 08 matin

Public concerné :

Toute personne ayant en direct un ou plusieurs commerciaux sous sa responsabilité, directeur commercial, responsable d'équipe de vente ...

Intervenants :

Spécialiste du management commercial

Pré-requis :

Aucun

Techniques d'animation :

Alternance de théorie et de pratique.
Exercices individuels et collectifs.
Retour d'expériences.
Echanges.
Mises en situation.
Jeux de rôles.
Entraînements.
Jeux de rôles.

Savoir traiter les situations conflictuelles

- ✓ Faire face à la démotivation
- ✓ Prendre des décisions impopulaires et les communiquer

Savoir évaluer les performances et récompenser ses commerciaux

- ✓ L'entretien d'évaluation : techniques et méthodes
- ✓ Pratiquer les différentes formes de récompense : la reconnaissance, la formation, la rémunération, les incitations, les challenges