

Manager des équipes commerciales

Structurez, animez, performez !

Objectifs :

- Définir un mode de management en harmonie avec sa personnalité et son équipe.
- Acquérir les techniques d'animation et savoir insuffler une motivation forte pour développer les résultats.

Participants :

Manager d'équipe commerciale.
Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Nous contacter pour toute demande d'adaptation.

Méthode pédagogique :

Formation en présentiel avec un formateur.

Notre formateur, ancien Responsable Commercial, officie depuis 4 ans sur des thématiques commerciales auprès de tous les publics.

Cette formation s'appuie sur l'expérience professionnelle des participants. Les apports théoriques seront illustrés par l'analyse de cas rencontrés.

- Travail en sous-groupe.
- Analyse de cas d'entreprise.
- Apports méthodologiques.

Evaluation :

Les acquis seront évalués par un QCM de fin de formation.

Durée :

2 jours soit 14 heures.

Délais d'accès : de 7 jours à 3 mois selon le mode de financement.

Programme :

1. Bien se connaître pour mieux manager

- réfléchir sur son métier : rôle, missions, responsabilités, compétences à mobiliser
- les fondamentaux du management : réaliser l'autodiagnostic de sa personnalité
- analyser les conséquences en matière de communication et de principe d'objectivité
- élaborer son Plan d'Actions Managériales

2. Motiver son équipe pour l'amener à la performance

- analyser chaque vendeur : motivations personnelles, compétences et résultats obtenus
- repérer le profil des vendeurs (explorateur, organisateur, contrôleur, conseiller)
- développer l'esprit d'équipe
- accompagner la progression collective et individuelle

3. Adapter un management aux différentes générations de vendeurs

- prendre conscience des différences et les intégrer comme facteur de réussite
- manager et motiver les Babyboomer et les générations X et Y

4. Accompagner son vendeur par les compétences

- coacher son équipe
- suivre le coaching par un tableau de bord

5. Animer les vendeurs au quotidien

- piloter l'activité de son équipe
- conduire des entretiens efficaces pour : .fixer des objectifs réalistes et motivants. féliciter. recadrer et gérer des relations conflictuelles.
- Déléguer, remotiver

6. Savoir animer des réunions motivantes et efficaces

7. Animer son équipe à distance

- connaître les conditions favorables au pilotage par distance
- manager à distance : les points clés et les erreurs à éviter
- les 4 étapes pour démarrer