

Manger des équipes commerciales, générations Y et Z 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 :

Managers commerciaux, managers de proximité, responsables d'agences, chefs des ventes, de secteurs ou de rayons et tout encadrant commercial opérationnel 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, office depuis 2 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